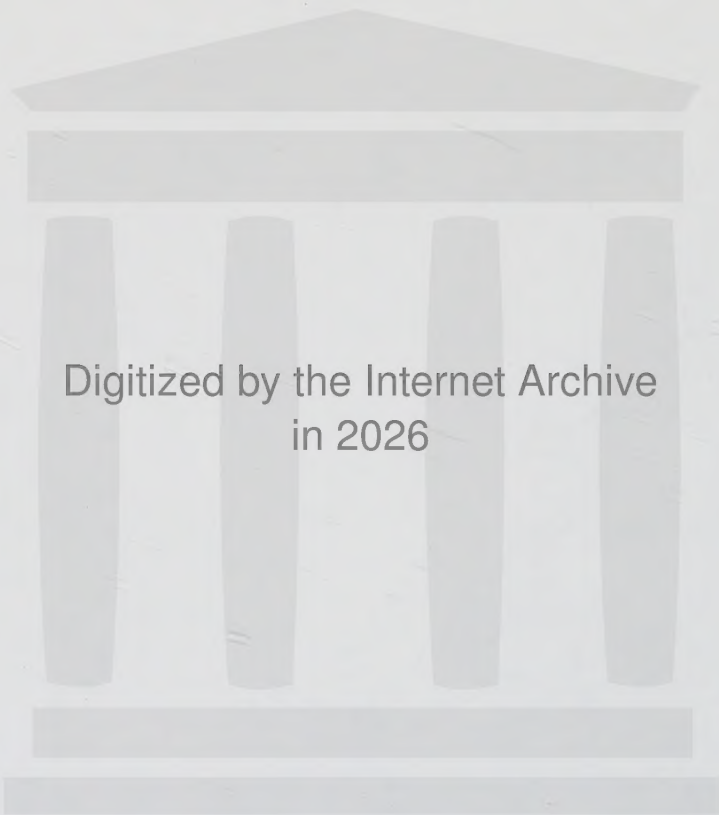
# Einfluß multinationaler Unternehmen auf die Außenwirtschaft der Schwellenländer — dargestellt am Beispiel der Republik China

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung des Grades eines
Doktors der Wirtschaftswissenschaften
beim Fachbereich Wirtschaftswissenschaft der
Freien Universität Berlin

vorgelegt von
Diplom-Kauffrau Jou-ying Liu
aus Taipei

Berlin 1985


Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41548822_0012

# Einfluß multinationaler Unternehmen auf die Außenwirtschaft der Schwellenländer - dargestellt am Beispiel der Republik China

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung des Grades eines
Doktors der Wirtschaftswissenschaften
beim Fachbereich Wirtschaftswissenschaft der
Freien Universität Berlin

vorgelegt von

Diplom-Kauffrau Jou-ying Liu
aus Taipei

Berlin 1985

| | |
|---|---|
| Fachbereichssprecher: | Professor Dr. Werner Steden |
| Erstgutachter: | Professor Dr. Karl-Heinz Strothmann |
| Zweitgutachter: | Professor Dr. Peter Knirsch |
| Tag der Disputation: | 20. Juni 1985 |

Inhaltsverzeichnis

Seite

Teil I: Einführung und Begriffe

1. Einleitung und Zielsetzung 1

2. Historische Entwicklung der multinationalen Unternehmen 7

3. Begriffliche Abgrenzungen 13

3.1. Direktinvestitionen 13

3.2. Multinationale Unternehmen 15

3.3. Schwellenland 19

Teil II: Theorien der multinationalen Unternehmen

1. Motive für die Entstehung der multinationalen Unternehmen 25

2. Theoretische Analyse über die Entstehung der multinationalen Unternehmen 28

2.1. Vorbemerkung 28

2.2. Produkt-Zyklus-Theorie 29

2.3. Oligopolismus-Theorie 36

2.4. Faktorproportionen-Theorie 39

2.5. Zusammenfassung 43

3. Anwendbarkeit der Theorieanstätz für die multinationalen Unternehmen in der Republik China 48

4. Haltung der Republik China gegenüber den multinationalen Unternehmen 50

Teil III: Der Außenhandel der Republik China

1. Grundlagen zur Situation der Außenwirtschaft der Republik China 56

2. Analyse des Exports 64

2.1. Struktur des Exports 64

2.2. Zusammensetzung des Exports 66

Seite

3. Analyse des Imports 69
3.1. Struktur des Imports 69
3.2. Zusammensetzung des Imports 70

4. Handelspartner der Republik China 75
4.1. Export 75
4.2. Import 77

Teil IV: Multinationale Unternehmen und die Außenwirtschaft der Republik China

1. Grundlage zum Einfluß multinationaler Unternehmen auf die Außenwirtschaft der Republik China 80

2. Außenwirtschaftseffekt multinationaler Unternehmen in Theorieansätzen und ihre Anwendung auf die multinationalen Unternehmen in der Republik China 83
2.1. Außenwirtschaftseffekt multinationaler Unternehmen in Theorieansätzen 83
2.2. Die in der vorliegenden Arbeit betrachteten Unternehmen 85
2.3. Anwendungen der Theorieansätze für die Republik China unter Berücksichtigung der Motivstruktur 92

3. Außenwirtschaftlich relevante Transaktionen der multinationalen Unternehmen 100

4. Beitrag zum Export 103
4.1. Export multinationaler Unternehmen 103
4.2. Bestimmungsfaktoren des Exportverhältnisses multinationaler Unternehmen 105
4.3. Dynamische Betrachtung 112

5. Einfluß auf den Import 117
5.1. Importstruktur multinationaler Unternehmen 117
5.2. Regionale Betrachtung der Importländer 118

6. Vertriebsmöglichkeiten multinationaler Unternehmen auf dem Weltmarkt 125

Seite

7. Kopplungseffekt 126

8. Verwirklichung des Kopplungseffektes der multinationalen Unternehmen in der Republik China 133

Teil V: Multinationale Unternehmen und die Außenwirtschaft der Schwellenländer

1. Außenwirtschaft der Schwellenländer 136
   1.1. Export 137
   1.2. Import 139
   1.3. Handelsbilanz 140
   1.4. Exportstruktur der Schwellenländer 142
   1.5. Importstruktur der Schwellenländer 145
   1.6. Handelspartner der Schwellenländer beim Export 147
   1.7. Handelspartner der Schwellenländer beim Import 149

2. Multinationale Unternehmen in den Schwellenländern 151
   2.1. Gebietsmäßige Aufteilung multinationaler Unternehmen in den Schwellenländern 153
   2.2. Alternative Formen der Beteiligung durch multinationale Unternehmen in den Schwellenländern 155

3. Einfluß multinationaler Unternehmen auf die Außenwirtschaft der Schwellenländer 161
   3.1. Einführung 161
   3.2. Exportstellung multinationaler Unternehmen in den Schwellenländern bei den Verarbeitungsindustrien 163
   3.3. Exportveredelungszonen in den Schwellenländern 164
   3.4. Multinationale Unternehmen und Außenhandel 167
   3.5. Schlußbemerkungen 176

Teil VI: Zusammenfassung und Aspekte zukünftiger außenwirtschaftlicher Erfolge der Republik China 177

| | Seite |
|---|---|
| Literaturverzeichnis | 182 |
| Anhang I | 194 |
| Anhang II | 258 |

Tabellen Seite

Tab. 1: Anteil des Ex- und Imports am Bruttosozialprodukt 3

Tab. 2: Genehmigte private Auslandsinvestitionen in der Republik China 5

Tab. 3: Auslandsdirektinvestitionen der Hauptindustrieländer von 1967-1976 12

Tab. 4: Überblick der Schwellenländer (newly industrialising countries) 24

Tab. 5: Entwicklung des Außenhandels der Republik China 59

Tab. 6: Außenhandel der Republik China (weltweit) 60

Tab. 7: Zahlungsbilanz der Republik China 60

Tab. 8: Durchschnittswechselkurse von US$ zu NT$ 61

Tab. 9: Welthandel von 1980-1981 63

Tab. 10: Exportstruktur der Republik China 65

Tab. 11: Zusammensetzung der Exporte der Republik China 68

Tab. 12: Importstruktur der Republik China 71

Tab. 13: Zusammensetzung der Importe der Republik China 74

Tab. 14: Die wichtigsten Handelspartner der Republik China bei den Exporten 76

Tab. 15: Die wichtigsten Handelspartner der Republik China bei den Importen 79

Tab. 16: Überseechinesische und ausländische MNU in Beteiligung am Gesamtkapital 88

Tab. 17: Genehmigte überseechinesische Direktinvestitionen in der Republik China - nach Ursprungsländern (1953-1981) 89

Seite

Tab. 18: Genehmigte Direktinvestitionen ausländischer MNU in der Republik China - nach Ursprungsländern (1953-1981) 90

Tab. 19: Genehmigte überseechinesische und ausländische Direktinvestitionen - nach Branchen (1953-1981) 91

Tab. 20: Aufwendungen der multinationalen Unternehmen für Forschung und Entwicklung in der Republik China im Jahre 1981 97

Tab. 21: Kapital-Arbeits-Verhältnis (K/L) der MNU in der Republik China - nach Branchen 98

Tab. 22: Exportorientierung der MNU in der Republik China 102

Tab. 23: Exportanteil der MNU am Branchenexport der Republik China 104

Tab. 24: Exporte der MNU in wichtige Investitionsregionen 106

Tab. 25: Arbeitslöhne der MNU in der Republik China 111

Tab. 26: Exportquote und Umsatzquote der MNU in der Republik China 116

Tab. 27: Importierte Rohstoffe und Halbfabrikate am Umsatz und Export der MNU in der Republik China - 1975 bis 1981 120

Tab. 28: Importierte Rohstoffe und Halbfabrikate der MNU in die Republik China im Jahre 1981 - nach Regionen 123

Tab. 29: Importierte Maschinen und Anlagen der MNU in die Republik China im Jahre 1981 - nach Regionen 124

Tab. 30: Rückwärtskopplungseffekte der MNU in der Republik China 132

Seite

Tab. 31: Inland-Einkaufsrate für Rohstoffe und Halbfabrikate der MNU in der Republik China 135

Tab. 32: Exporte der Schwellenländer 138

Tab. 33: Importe der Schwellenländer 141

Tab. 34: Exportstruktur der Schwellenländer nach Teilen des Internationalen Warenverzeichnisses für den Außenhandel 143

Tab. 35: Importstruktur der Schwellenländer nach Teilen des Internationalen Warenverzeichnisses für den Außenhandel 146

Tab. 36: Wichtigste Abnehmerländer der Schwellenländer - Rang und Prozentanteil an den Gesamtexporten 148

Tab. 37: Wichtigste Lieferländer der Schwellenländer - Rang und Prozentanteil an den Gesamtimporten 150

Tab. 38: Direktinvestitionen in den Schwellenländern, 1970-1981 152

Tab. 39: Gebietsmäßige Aufteilung der MNU in den Schwellenländern 154

Tab. 40: Anteil multinationaler Unternehmen am Manufakturwarenexport ausgewählter Schwellenländer 163

Tab. 41: Gemeinschaftsunternehmen von 37 führenden MNU 165

Abbildungen und Schaubild — Seite

Abb. 1: Die Produkt-Zyklus-Kurve 31

Abb. 2: Produkt-Zyklus, Außenhandel und Direktinvestitionen 35

Abb. 3: Tendenz der Wachstumsraten des Welthandels und der Weltproduktion 62

Abb. 4: Außenhandel zwischen Ländergruppen 62

Schaubild 1: Wirkungsrichtung außenwirtschaftlicher Transaktionen der MNU auf die Zahlungsbilanz der Republik China 99

Abkürzungen

| | |
|---|---|
| BFA | Bundesstelle für Außenhandelsinformation |
| BGBl | Bundesgesetzblatt |
| BMZ | Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit |
| DIE | Deutsches Institut für Entwicklungspolitik |
| EFTA | Europäische Freihandelszone (European Free Trade Association) |
| EWG | Europäische Wirtschaftsgemeinschaft |
| MNU | Multinationale(s) Unternehmen |
| NICs | newly industrialising countries |
| OECD | Organization for Economic Cooperation and Development |
| SBW | Statistisches Bundesamt Wiesbaden |
| SITC | Teile des Internationalen Warenverzeichnis für den Außenhandel (Standard International Trade Classification) |
| UNCTAD | United Nations Conference on Trade and Development |

## Teil I: Einführung und Begriffe

### 1. Einleitung und Zielsetzung

Die Republik China[1], ein Land mit einer Bodenfläche von 35.762 $km^2$ und einer Bevölkerung von ca. 18 Mio., ist aufgrund der begrenzten Bodenschätze, der knappen Rohstoffe und des kleinen inländischen Marktes in hohem Maße auf Außenhandel und Investitionen angewiesen[2]. Die schnelle und erfolgreiche Wirtschaftsentwicklung des Landes ist unter anderem die Konsequenz einer sich immer mehr verstärkenden Abhängigkeit vom Außenhandel.

Der Anteil des Handelsvolumens (Export plus Import) am Bruttosozialprodukt betrug im Jahre 1952 nur 22,3%. Er hat sich von 30% im Jahre 1960 auf 59% im Jahre 1970 erhöht[3]. 1981 erreichten der Anteil des Exports und des Imports am Bruttosozialprodukt 53,4% bzw. 52,2%. Mit anderen Worten: Der Anteil des Handelsvolumens am Bruttosozialprodukt der Republik China betrug mehr als 100%. Ein so hoher Prozentsatz läßt sich bei anderen Ländern kaum feststellen[4]. Infolge dieser starken Abhängigkeit von der Außenwirtschaft ist die wirtschaftliche Entwicklung der Republik China deutlich vom Ausland beeinflußt.

---

1) Gängige Bezeichnungen für die Republik China sind in der Literatur vorwiegend Nationalchina, Taiwan oder Formosa.

2) Vgl. Liu, Jou-ying: Die Außenhandelsbeziehungen von Taiwan zu Japan. Berlin 1982, S. 1; Chen, Tingko: The Role of Multinational Corporations in Taiwan's Future Economy. In: A Multinational Look at the Transnational Corporation. Edited by Skully, Michael T. Sydney 1978, S. 100

3) Vgl. Wu, Rong-I; Wang-Lian, C.F.; Chou, T.C. and Li, C.K.: American Investments and Their Effects on Our Country. Institute of American Culture, Academic Sinica, Taipei 1980, S. 5

4) Siehe Tab. 1

Die Republik China ist einer der bekanntesten Fälle eines erfolgreichen Schrittes vom 'konzessionierten Kapitalzufluß' (concessional capital inflows) zum 'nicht konzessionierten Kapitalzufluß' (nonconcessional capital inflows) und von der 'Konzentration auf den engen inländischen Markt' zur 'Beteiligung am großen internationalen Markt'[1]. Die amerikanische Wirtschaftshilfe von 1951 bis 1968 in Höhe von insgesamt ca. 1,5 Milliarden US$ hat am stabilen Wirtschaftswachstum der Republik China einen großen Anteil[2].

Trotz dieser Erfolge leidet die Wirtschaft der Republik China unter einer Reihe von Strukturproblemen. Der Hauptgrund hierfür liegt in der großen Dichte und in der hohen Wachstumsrate der Bevölkerung - eine der höchsten der Welt.

Die daraus resultierenden Probleme bestehen u.a. in

- hoher Arbeitslosigkeit[3]
- chronischem Einfuhrüberschuß[4]
- schrumpfender Anbaufläche
- Verlust an Führungskräften (brain drain) in Wirtschaft und Forschung, da viele Wissenschaftler nach Abschluß ihrer Studien im Ausland (vor allem in Amerika und Europa) geblieben sind.

Eine befriedigende und nachhaltige Lösung der Probleme macht eine Kapitalzufuhr von außen erforderlich, die, wenn die amerikanische Wirtschaftshilfe eingestellt wer-

---

1) Vgl. Ranis, Gustav: Industrial Development. In: Galenson, Walter: Economic Growth and Structural Change in Taiwan, the Postwar Experience of the Republic of China. Ithaca and London 1979, S. 244

2) Vgl. Council for Economic Planning and Development: Taiwan Statistical Data Book. Taipei 1982, S. 223

3) Die meisten Entwicklungsländer einschl. der Schwellenländer weisen zwar keine Arbeitslosen auf, aber viele Arbeitskräfte sind nicht richtig eingesetzt.

4) Erst ab 1971 hat sich die Situation verbessert, vgl. Tab. 5

Tab. 1: Anteil des Ex- und Imports am Bruttosozialprodukt

Einheit: %

| Staat | Jahrgang | Export | Import |
|---|---|---|---|
| Republik China | 1980 | 53,4 | 52,2 |
| Argentinien | 1975 | 7,4 | 10,0 |
| Belgien | 1978 | 50,7 | 52,1 |
| Kanada | 1978 | 25,7 | 25,6 |
| Dominik. Republik | 1978 | 17,5 | 24,4 |
| El Salvador | 1978 | 31,9 | 39,7 |
| Frankreich | 1978 | 21,2 | 20,4 |
| B R D | 1978 | 25,5 | 22,9 |
| Guatemala | 1978 | 21,8 | 26,5 |
| Honduras | 1978 | 37,4 | 42,7 |
| Italien | 1977 | 28,6 | 27,4 |
| Japan | 1978 | 11,1 | 9,4 |
| Süd-Korea | 1978 | 33,5 | 36,3 |
| Niederlande | 1978 | 47,3 | 47,2 |
| Neuseeland | 1977 | 27,4 | 29,2 |
| Nicaragua | 1978 | 34,4 | 31,2 |
| Philippinen | 1978 | 18,7 | 24,0 |
| Puerto Rico | 1978 | 59,3 | 70,7 |
| Sri Lanka | 1978 | 36,6 | 41,0 |
| Südafrika | 1978 | 19,3 | 27,0 |
| Thailand | 1978 | 19,3 | 27,0 |
| Großbritannien | 1978 | 29,3 | 28,4 |
| USA | 1978 | 8,3 | 9,8 |

Quelle: Council for Economic Planning and Development: Taiwan Statistical Data Book. Taipei 1982, S. 295

den sollte, nur aus zwei möglichen Quellen stammen kann[1], nämlich

- aus langfristigen ausländischen Kapitaltransfers in Form von Darlehen oder
- aus privaten Auslandsinvestitionen.

Hauptkapitalzufluß für die Wirtschaftsentwicklung der Republik China bildet seit 1969 nicht mehr die amerikanische Wirtschaftshilfe, sondern sind private Direktinvestitionen anderer Länder und in Übersee lebender Chinesen. Der Grund für diese Änderung ist in einer Reihe von Investitionsanreizen zu sehen[2]. 46% aller Auslandsinvestitionen der Jahre 1952-1981 stammten aus den USA, gefolgt von Japan (24,8%) und Europa (13%) (siehe Tab. 2).

Private Direktinvestitionen bedeuten nicht nur Kapitalzufluß, sondern auch Technologietransfer, Zuwachs an Marketingwissen, Managementerfahrung usw.. Auch Auswirkungen, die solche Transfers auf Produkte, Import, Export, Profit, Zoll, Ausbildung, Beschäftigung usw. haben, werden als wichtige Formen der Direktinvestition betrachtet[3]. Zu den unmittelbaren Wirkungen dieser Investitionen, die zugleich auch Einflüsse der 'multinationalen Unternehmen' (im folgenden MNU genannt) widerspiegeln, gehört insbesondere, daß ein immer größerer Teil des weltweiten Außenhandels innerhalb der Gruppe dieser Unternehmen stattfindet. 1978 wurden ca. 30% des Welthandels konzernintern innerhalb der jeweiligen Unternehmen abgewickelt. Die Außenwirtschaftsbeziehungen werden heute stärker von multinationalen Unternehmen als vom traditionellen Außenhandel zwischen voneinander

---

1) Vgl. Schreiber, Jordan C.: U.S. Corporate Investment in Taiwan. New York 1970, S. 15 und 17

2) Vgl. Wu, Rong-I; Wang-Lian, C.F.; Chou, T.C. and Li, C.K.: a.a.O. S. 12 und 13

3) Vgl. National Advisory Council for Development Cooperation: Recommendation on Private Foreign Investments and Multinational Companies in Developing Countries. The Hague 1979, S. 2

Tab. 2: Genehmigte private Auslandsinvestitionen in der Republik China

Einheit: 1.000 US$

| Jahr | Gesamt-summe | USA | Japan | Europa | Andere |
|---|---|---|---|---|---|
| Gesamt | 2.110.010 | 979.498 | 522.279 | 273.736 | 334.497 |
| 1953 | 2.041 | 1.881 | 160 | -- | -- |
| 1954 | 2.092 | 2.028 | 14 | -- | 50 |
| 1955 | 4.423 | 4.423 | -- | -- | -- |
| 1956 | 1.009 | 1.009 | -- | -- | -- |
| 1957 | 48 | 11 | 37 | -- | -- |
| 1958 | 1.116 | -- | 1.116 | -- | -- |
| 1959 | 145 | 100 | 45 | -- | -- |
| 1960 | 14.338 | 14.029 | 309 | -- | -- |
| 1961 | 5.964 | 4.288 | 1.301 | -- | 375 |
| 1962 | 3.543 | 738 | 2.664 | -- | 141 |
| 1963 | 10.347 | 8.734 | 1.397 | -- | 216 |
| 1964 | 11.890 | 10.196 | 728 | 150 | 816 |
| 1965 | 35.140 | 31.104 | 2.081 | -- | 1.955 |
| 1966 | 20.904 | 17.711 | 2.447 | 746 | -- |
| 1967 | 38.666 | 15.714 | 15.947 | 1.872 | 5.133 |
| 1968 | 53.445 | 34.555 | 14.855 | 1.762 | 2.273 |
| 1969 | 81.938 | 27.862 | 17.379 | 20.642 | 16.055 |
| 1970 | 109.165 | 67.816 | 28.530 | 10.713 | 2.106 |
| 1971 | 125.148 | 43.736 | 12.400 | 66.135 | 2.877 |
| 1972 | 100.190 | 37.307 | 7.728 | 6.842 | 48.313 |
| 1973 | 193.688 | 66.876 | 44.599 | 33.825 | 48.388 |
| 1974 | 108.736 | 38.760 | 38.901 | 14.761 | 16.314 |
| 1975 | 70.940 | 41.165 | 23.234 | 4.193 | 2.348 |
| 1976 | 102.032 | 21.767 | 30.760 | 32.796 | 16.709 |
| 1977 | 95.186 | 24.242 | 24.145 | 28.001 | 18.798 |
| 1978 | 136.719 | 69.765 | 50.336 | 4.468 | 12.150 |
| 1979 | 181.483 | 80.375 | 50.462 | 19.766 | 30.880 |
| 1980 | 243.380 | 110.093 | 86.081 | 14.428 | 32.778 |
| 1981 | 356.294 | 203.213 | 64.623 | 12.636 | 75.822 |

Quelle: Council for Economic Planning and Development Executive Yuan: Taiwan Statistical Data Book. Republic of China 1982, S. 238

unabhängigen Unternehmen determiniert[1].

Viele ausländische Firmen, die Produktionsstätten in der Republik China errichten, haben das Ziel, sowohl ihre Endprodukte auf den Weltmärkten konkurrenzfähig zu machen, als auch Rohstoffe zur Verfügung zu stellen, um den exportorientierten Außenhandel der Republik China zu unterstützen[2].

Solche Auslandsinvestitionen haben in der Republik China in beträchtlichem Maße zum Aufbau der heutigen Wirtschafts- und Industriestruktur beigetragen[3].

Private Direktinvestitionen werden von Firmen getätigt, die überwiegend MNU sind[4].

Als ein sogenanntes 'Schwellenland'[5] verdankt die Republik China den MNU vielseitige Beiträge, z.B. Kapitaleinfuhr, Beschäftigungseffekte, Wirtschaftswandel, Technologietransfer und eine positive Auswirkung auf die Zahlungsbilanz[6].

Ziel der vorliegenden Arbeit ist es, die Auswirkungen der Tätigkeit multinationaler Unternehmen auf die Außenwirtschaft von Schwellenländern am Beispiel der Republik China darzustellen.

---

1) Vgl. Tolksdorf, Michael: Multinationale Konzerne. Berlin 1982, S. 46

2) Vgl. Hsu, Paul S. S.: Corporate Strategy of US Companies in the Far East - How to Utilize Taiwan in Achieving Business Objectives. In: Industry of Free China, Oct. 1979, S. 21

3) Vgl. Halbach, Axel J.: Strukturveränderungen der deutschen Wirtschaft, Länderstudie Taiwan. Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung. München 1979, S. 26

4) Vgl. National Advisory Council for Development Cooperation: a.a.O. The Hague 1979, S. 2; Wu, Rong-I; Wang-Lian, C.F.; Chou, T.C. and Li, C.K.: a.a.O. S.15

5) Siehe S. 19

6) Vgl. Chen, Tingko: a.a.O. S. 110; Niedermayer, Oskar: Multinationale Konzerne und Entwicklungsländer. Hain 1979, S. 23-24

## 2. Historische Entwicklung der multinationalen Unternehmen

Die Entstehung multinationaler Unternehmen begann vor mehr als 100 Jahren, als im Zuge der Industrialisierung die Naturschätze und Rohstoffe Asiens, Afrikas, Australiens und Südamerikas in größerem Umfang ausgebeutet und günstige Produktionsstandorte gesucht wurden[1]. Ermöglicht wurden die wirtschaftlichen Verflechtungen mit Ländern in Übersee durch neue Transport- und Nachrichtenmittel wie Eisenbahn, Dampfschiff und Telegraph[2].

Abgesehen von ihren Vorläufern, wie z.B. der Ostindischen Gesellschaft (East India Company), geht die Entstehung der MNU auf das vorige Jahrhundert zurück, eine Zeit, die in starkem Maße vom Kolonialismus geprägt war. England und Frankreich investierten hauptsächlich in ihren Kolonien, die USA in Lateinamerika.

Eine der ersten wesentlichen amerikanischen Direktinvestitionen im Ausland war 1849 die Panama-Eisenbahngesellschaft (Panama Railway Company), die mit amerikanischem Kapital in Höhe von fünf Millionen Dollar gegründet wurde. Bis 1850 gab es ungefähr 50 große amerikanische Unternehmungen, von denen ca. die Hälfte umfangreiche Kapitalbeträge im Ausland investiert hat[3]. 1866 ließ der US-amerikanische Nähmaschinenhersteller 'Singer Manufacturing Company' in Schottland Zweigunternehmen errichten[4].

---

1) Vgl. Tolksdorf, Michael: Multinationale Konzerne. Berlin 1982, S. 43

2) Vgl. Born, Karl Erich: Unternehmen, multinationale, III: Geschichte. In: Albers, Willi; Born, Karl Erich u.a. (Hrsg.): Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft. Achter Band. Stuttgart, New York, Tübingen, Göttingen u. Zürich 1980, S. 103; Tolksdorf, Michael: a.a.O. S. 44

3) Vgl. Holtz, Uwe: Europa und die Multis. Baden-Baden 1978, S. 11-12

4) Vgl. Tolksdorf, Michael: a.a.O. S. 44

Bedeutende Direktinvestitionen im Ausland wurden jedoch auch von europäischen Firmen gemacht. Als Vorgängerin der privaten MNU hat die deutsche Chemieunternehmung 'Farbenfabrik Bayer' (Leverkusen) im Jahre 1865 die Anilinfabrik in Albany (New York) aufgekauft. Ein Jahr später folgte der schwedische Dynamithersteller Alfred Nobel, der in Hamburg Zweigunternehmen baute[1].

Bereits vor dem Ersten Weltkrieg besaß auch Siemens Produktionsstätten im Ausland. Nach Kriegsende betätigten sich in dieser Hinsicht auch IBM, Royal Dutch Shell, Unilever und andere namhafte Unternehmen[2].

Trotz dieser frühen Entstehungszeit der privaten MNU setzte ihre Entwicklung sowohl bezüglich ihrer Anzahl als auch ihrer Größe erst nach dem 2. Weltkrieg ein. Die Unterbrechung in dem Zeitraum vom Beginn der Weltwirtschaftskrise bis Ende des Zweiten Weltkrieges ist auf die verschlechterte Wirtschaftslage durch die politische Unsicherheit und die Autarkiebestrebungen der nationalen Regierungen zurückzuführen[3]. Genau genommen begann eine lebhafte Expansion der MNU erst Mitte der sechziger Jahre[4].

Im Gegensatz zu den zahlreichen durch den 2. Weltkrieg zerstörten europäischen Konkurrenzunternehmen waren die MNU Amerikas in vorteilhafter Position, die zudem durch zwei wichtige wirtschaftliche Tatbestände gestärkt wurde.

---

1) Vgl. Tolksdorf, Michael: a.a.O. S. 44; Born, Karl Erich: a.a.O. S. 104

2) u. 3) Vgl. Biel, Jörn: Multinationale Unternehmen. München 1979, S. 14

4) Vgl. Tolksdorf, Michael: a.a.O. S. 46; Biel, Jörn: Multinationale Unternehmen, Versuch der Abgrenzung relevanter Probleme. Kiel 1977, S. 3; Prosi, Gerhard und Biel, Jörn: Unternehmen, multinationale. In: Albers, Willi; Born, Karl Erich u.a. (Hrsg.): Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft. Achter Band. Stuttgart, New York, Tübingen, Göttingen und Zürich 1980, S. 85

Zum einen waren es die Gründungen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (im folgenden EWG genannt) und der Europäischen Freihandelszone (European Free Trade Association; im folgenden EFTA genannt), die größere Märkte und Entwicklungsmöglichkeiten für die Auslandsinvestitionen amerikanischer Unternehmen schufen. In den fünfziger Jahren hatten amerikanische Unternehmen - begünstigt durch sprachliche Gemeinsamkeiten - stärker in Großbritannien investiert, während sie nach Gründung der EWG ihre Investitionen in den EWG-Ländern wesentlich intensivieren konnten.

Zum anderen waren die amerikanischen Unternehmen hinsichtlich der Finanzierung der Direktinvestitionen allein schon durch die Überbewertung des Dollars in den ersten beiden Nachkriegsjahrzehnten den MNU anderer Länder (insbesondere denen der europäischen) gegenüber im Vorteil[1].

Die besondere Bedeutung der Direktinvestitionen, überwiegend getätigt von amerikanischen MNU, kann anhand ihrer Zunahme in diesem Jahrhundert dargestellt werden. 1919 verfügten die Vereinigten Staaten über Kapital im Ausland von nicht mehr als 3,9 Mrd. US$, 1929 waren es 7,6 Mrd., im Jahre 1935 7,2 Mrd. und 1950 11,8 Mrd. US$. Ein Jahrzehnt später betrugen die amerikanischen Direktinvestitionen 22,4 Mrd. US$; sie hatten sich also fast verdoppelt. In den sechziger und siebziger Jahren nahmen sie noch stärker zu; sie stiegen von rund 57 Mrd. US$ im Jahre 1967 auf rund 137 Mrd. US$ im Jahre 1976[2].

---

1) Vgl. Biel, Jörn: Multinationale Unternehmen. München 1979, S. 23

2) Zu den Zahlenangaben siehe Grünärml, Frohmund: Multinationale Unternehmen, internationaler Handel und monetäre Stabilität. Bern und Stuttgart 1982, S. 29; Tabelle 3

Einige Industrieländer, die 1967 noch kaum über nennenswerte Kapitalanlagen im Ausland verfügten, beispielsweise Japan, die Bundesrepublik Deutschland und die Schweiz, setzten sich danach an die Spitze der Wachstumsentwicklung[1].

Seit Beginn der siebziger Jahre spielten die MNU eine immer entscheidendere Rolle in der Weltwirtschaft[2]. Sie erzeugten 1978 ca. ein Siebtel des Weltbruttosozialproduktes. Für 1985 wird dieser Anteil auf 50% geschätzt[3].

Diese Zahlenangaben lassen die Relevanz der MNU nicht nur für die Weltwirtschaft, sondern auch für einzelne Volkswirtschaften deutlich werden. Das gilt für die Mutterländer der MNU sowohl auf der Makroebene, nämlich dem Anteil am Bruttosozialprodukt, der auf die Auslandsaktivitäten dieser MNU entfällt, als auch auf der Mikroebene, d.h. dem Anteil an den jeweiligen betrieblichen Kennziffern Umsatz, Gewinn und Beschäftigtenzahl, der auf die Auslandsaktivitäten dieser MNU entfällt. Beispielsweise sind 25% des Gesamtumsatzes der 342 führenden amerikanischen MNU im Ausland erwirtschaftet worden. 30% der Gewinne aller englischen MNU sind in ausländischen Tochtergesellschaften entstanden. 1970 erreichten die Umsätze amerikanischer MNU der verarbeitenden Industrie das Dreifache des Exports vom Mutterland[4]

---

1) Siehe Tab. 3

2) Vgl. Casson, Mark: Alternatives to the Multinational Enterprise. London and Basingstoke 1979, S. 1

3) Vgl. Heinen, Hjalmar: Ziele multinationaler Unternehmen. Wiesbaden 1982, S. 25

4) Vgl. Grünärml, Frohmund: a.a.O. S. 31

Für die Gastländer entfällt ein beachtlicher Teil der gesamten heimischen Produktion sowohl im Rohstoffbereich als auch in der verarbeitenden Industrie auf Tochtergesellschaften ausländischer MNU. Während Australien, Belgien, Kanada, Norwegen und Schweden rohstoffproduzierende Länder sind, gehören die Republik China, Argentinien, Brasilien, Ghana, Hongkong, Malaysia, Mexiko, die Philippinen, Singapur und Südkorea zu den Ländern mit vorwiegend verarbeitender Industrie[1].

---

1) Vgl. United Nations Conference on Trade and Development (im folgenden UNCTAD genannt): Handbook of international trade and development statistics. New York 1983, S. IX; Vgl. Grünärml, Frohmund: a.a.O. S. 32

Tab. 3: Auslandsdirektinvestitionen der Hauptindustrieländer von 1967-1976

| Ursprungsländer | 1967 | | 1971 | | 1973 | | 1975 | | 1976 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Mrd.US$ | % | Mrd.US$ | % | Mrd.US$ | % | Mrd.US$ | % | Mrd.US$ | % |
| USA | 56,6 | 53,8 | 82,8 | 52,3 | 101,3 | 51,0 | 124,2 | 47,8 | 137,2 | 47,6 |
| Großbritannien | 17,5 | 16,6 | 23,7 | 15.0 | 26,9 | 13,5 | 30,8 | 11,9 | 32,1 | 11,2 |
| Bundesrepublik Deutschland | 3,0 | 2,8 | 7,3 | 4,6 | 11,9 | 6,0 | 16,0 | 6,2 | 19,9 | 6,9 |
| Japan | 1,5 | 1,4 | 1,4 | 2,8 | 10,3 | 5,2 | 15,9 | 6,1 | 19,4 | 6,7 |
| Schweiz | 5,0 | 4,8 | 9,5 | 6,0 | 11,1 | 5,6 | 16,9 | 6,5 | 18,6 | 6,5 |
| Frankreich | 6,0 | 5,7 | 7,3 | 4,6 | 8,8 | 4,4 | 11,1 | 4,3 | 11,9 | 4,1 |
| Kanada | 3,7 | 3,5 | 6,5 | 4,1 | 7,8 | 3,9 | 10,5 | 4,1 | 11,1 | 3,9 |
| Niederlande | 2,2 | 2,1 | 4,0 | 2,5 | 5,5 | 2,8 | 8,5 | 3,2 | 9,8 | 3,4 |
| Schweden | 1,7 | 1,6 | 2,4 | 1,5 | 3,0 | 1,5 | 4,4 | 1,7 | 5,0 | 1,7 |
| Belgien-Luxemburg | 2,0 | 1,9 | 2,4 | 1,5 | 2,7 | 1,4 | 3,2 | 1,2 | 3,6 | 1,2 |
| Italien | 2,1 | 2,0 | 3,0 | 1,9 | 3,2 | 1,6 | 3,3 | 1,3 | 2,9 | 1,0 |
| Gesamt | 101,3 | 96,2 | 150,3 | 96,8 | 192,5 | 96,9 | 244,8 | 94,3 | 271,5 | 94,2 |
| Andere (Schätzwert) | 4,0 | 3,8 | 5,1 | 3,2 | 6,3 | 3,1 | 15,1 | 5,7 | 16,8 | 5,8 |
| Gesamt | 105,3 | 100,0 | 155,4 | 100,0 | 198,8 | 100,0 | 259,9 | 100,0 | 288,3 | 100,0 |

Quelle: United Nations: Transnational Corporations in World Development. New York 1978, S. 236

## 3. Begriffliche Abgrenzungen

### 3.1. Direktinvestition

Das Hauptkennzeichen multinationaler Unternehmen sind die im Ausland getätigten Direktinvestitionen[1].

Was ist unter einer Direktinvestition zu verstehen? Um sich Klarheit über diesen zentralen Begriff zu verschaffen, seien im folgenden einige Definitionen dieser Kategorie aufgeführt.

Die UNO-Wirtschaftskommission für Europa definiert Direktinvestitionen als 'Investitionen eines Unternehmens, die in einem bestimmten Land vollzogen, aber von Ausländern kontrolliert werden'[2].

Gemäß § 55 der deutschen Außenwirtschaftsverordnung (AWV) sind Direktinvestitionen Leistungen Gebietsansässiger, die die Anlage von Vermögen in fremden Wirtschaftsgebieten zur Schaffung dauerhafter Wirtschaftsverbindungen bezwecken[3]. Ihre Kontrolle kann einen erheblichen, nicht näher zu spezifizierenden Einfluß auf die Geschäftspolitik des ausländischen Unternehmens ausüben, und ihre Vornahme kann auf die Geschäftstätigkeit des Investitionsobjektes einwirken[4].

---

1) Vgl. Heinen, Hjalmar: Ziele multinationaler Unternehmen. Wiesbaden 1982, S. 20; Root, Franklin R.: International Trade and Investment. 4. ed., Cincinnati, Ohio 1973, S. 109 und 517

2) Vgl. United Nations, Economic Commission for Europe: International Direct Investment by Private Enterprises in Western Europe and North America. In: Economic Bulletin for Europe, Vol. 19, No. 1, 1967, S. 58

3) Vgl. BGBl. I. Bonn 1981, S. 877

4) Vgl. Heinen, Hjalmar: a.a.O. S. 20; Ragazzi, Giorgio: Theories of the Determinants of Direct Foreign Investment. In: International Monetary Fund Staff Papers. Washington D.C. July 1973, S. 471f

§ 1 Abs. 2 des deutschen Gesetzes über steuerliche Maßnahmen bei Auslandsinvestitionen der deutschen Wirtschaft (Auslandsinvestitionsgesetz) definiert Auslandsinvestitionen als[1)]

- Erwerb von Beteiligungen an Kapitalgesellschaften mit Sitz und Geschäftsleitung in einem ausländischen Staat,
- Einlagen in Personengesellschaften in einem ausländischen Staat,
- Zuführung von Betriebsvermögen in einen Betrieb oder eine Betriebsstätte des Steuerpflichtigen in einem ausländischen Staat.

In der vorliegenden Arbeit werden die Merkmale, z.B. Anteil und Höhe des investierten Kapitals, die für die Definition wichtig sind, nicht berücksichtigt, um den Umfang des Untersuchungsbereichs nicht zu stark einzuschränken.

Nach herrschender Meinung, der sich auch die Verfasserin der vorliegenden Arbeit anschließt, weist eine Direktinvestition im Ausland die folgenden Kriterien auf:[2)]

- Sie wird im Ausland aus langfristigen Erwägungen und nicht allein aus Zinsertrags- und Liquiditätsmotiven getätigt.
- Sie umfaßt eine Kontrollabsicht der Geschäftstätigkeit des ausländischen Unternehmens.
- Sie ist im Zusammenhang mit folgenden Aktivitäten der investierenden Gesellschaft zu sehen:

---

1) Vgl. BGBl. I. Bonn 1969, S. 1214

2) Vgl. v. Jacobi, Inge: Direktinvestitionen und Export. Hamburg 1972, S. 22ff; Wacker, Wilhelm H.; Haussmann, Helmut und Kumar, Brij: Internationale Unternehmensführung. Berlin 1981, S. 98; Katano, Hikoji: Japanese Enterprises in Asean Countries. Kobe Japan 1981, S. 33; Grünärml, Frohmund: Multinationale Unternehmen, internationaler Handel und monetäre Stabilität. Bern, Stuttgart 1982, S. 51

(1) Einsetzen des Geschäftsführers,

(2) Anbieten von Produktionstechnologien sowie organisatorischem und unternehmerischem Know-how,

(3) Liefern von Rohmaterialien,

(4) Einkauf von Produkten,

(5) Beschaffung von Kapital,

(6) Etablieren anderer dauerhafter Wirtschaftsbeziehungen zu der Gesellschaft, in die investiert wurde,

(7) Ausübung effektiver Verfügungsmacht.

Die Definition der Direktinvestition ist u.a. deshalb wichtig, weil sie nicht nur für den folgenden Abschnitt, sondern auch für die gesamte Arbeit eine entscheidende Rolle spielt.

### 3.2. Multinationales Unternehmen (MNU)

Wie gezeigt wurde, entstehen MNU durch Direktinvestitionen im Ausland. Bisher jedoch existiert kein allgemein gültiger Kriterienkatalog, der den Begriff der MNU eindeutig abgrenzt[1]. Die von verschiedenen Autoren vertretenen Auffassungen darüber, was ein multinatio-

---

1) Vgl. Biel, Jörn: Multinationale Unternehmen. München 1979, S. 3; v. Brunn, J.H.: Zur Problematik des Multinationalen Unternehmens. In: Wirtschaft u. Wettbewerb, 19. Jg. H. 9. Basel 1969, S. 532; Reinikainen, Veikko O.: Multinational Corporation. In: Economic Review, H. 4. Konsallis-Osake-Pankki, Helsinki 1973, S. 186; Rolfe, Sidney E.: Die internationalen Unternehmen. In: Rolfe, Sidney E. und Damm, W. (Hrsg.): Die multinationale Unternehmung in der Weltwirtschaft. Baden-Baden 1971, S. 40

nales Unternehmen sei, lassen folgende übereinstimmenden Merkmale erkennen[1]:

Eine MNU ist eine Gruppe von Unternehmen, die

- außer im Stammland in anderen Staaten (Anlage- bzw. Gastländern) über Tochtergesellschaften verfügt,
- in einem gewissen Umfang einer einheitlichen Kontrolle unterliegt,
- auf unterschiedlichen Märkten tätig ist, die durch verschiedene politische, geographische, juristische und kulturelle Faktoren beeinflußt sind,
- eine neue Form der Kapitalorganisation ist, die durch Kapitalbeteiligungen untereinander in Abhängigkeitsverhältnissen steht und
- die Aufgabe hat, den Transfer von Technologien, Management- und Marketing-Know-how mit entsprechenden Lerneffekten zu bewirken.

---

1) Vgl. Heininger, H.: Monopol, internationales. In: Ökonomisches Lexikon. 3. Aufl. Berlin 1979, S. 548; Kisker, Klaus Peter u.a.: Multinationale Konzerne. Köln 1982, S. 35; Prosi/Biel: Unternehmen, multinationale. In: Albers, Willi; Born, Karl Erich u.a. (Hrsg.): a.a.O. S. 85; Ahn, Doo-Soon: Gemeinschaftsunternehmungen in Entwicklungsländern. Bochum 1981, S. 14; Wertheimer, H.W.: The International Firm and International Aspects of Policies on Mergers. In: Nederlands Tijdschrift voor Internationaal Recht, 8. Jg. Leiden 1971, H. 2, S. 145; Aharori, Yair: On the Definition of a Multinational Corporation. In: The Quarterly Review of Economics and Business, 1. Jg., Champaign/I11. 1971, Nr. 3, S. 33; Weidemann, Bernd: Konzernleitung multinationaler Unternehmungen. Berlin 1975, S. 15; Behrman, Jach N.: Governmental Policy Alternatives and the Problem of International Sharing. In: Dunning, John H. (Hrsg.): The Multinational Enterprise, 2. Aufl., London 1974, S. 292; Hederer, G.; Kumar, B. und Müller-Heumann, G.: Begriff und Wesensinhalt der internationalen Unternehmung. In: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 22. Jg. H. 9. Berlin 1970, S. 514; Jungnickel, Rolf und Koopmann, Georg: Wie multinational sind die deutschen Unternehmen? In: Wirtschaftsdienst, 52. Jg., H. 4. Hamburg 1972, S. 191; Turner, Louis: Invisible Empires, Multinational Companies and the Modern World. London 1970, S. 2

In der Literatur werden weitgehend die empirischen Untersuchungen von Raymond Vernon, einem der bekanntesten Forscher auf dem Gebiet der MNU, verwendet[1], der in seinen Studien an der Harvard Universität insgesamt 187 echte MNU nachweist, die er nach folgenden Kriterien charakterisiert[2]:

(1) Unternehmensgröße

Ein Großteil der gesamten amerikanischen Direktinvestitionen im Ausland wurde von relativ wenigen Großunternehmen getätigt. Aufgrund des Kriteriums 'Unternehmensgröße' wurden 500 der größten amerikanischen Industrieunternehmen ausgewählt, die in einer Liste der führenden amerikanischen Wirtschaftszeitschrift "Fortune" aufgezählt sind[3].

(2) Ausländische Betriebsstätten

Die MNU müssen in mindestens 6 Ländern Tochtergesellschaften haben. Von den insgesamt 187 MNU[4] traf dies im Jahre 1967 auf 180 Firmen zu, die auf der Fortune-Liste standen. Sieben Firmen hatten vor 1967 Produktionsstätten in 6 oder mehr Ländern kontrolliert. Übereinstimmend läßt sich feststellen, daß die ausschlaggebenden Erfolgsfaktoren dieser 187 MNU auf ihrem Einsatz von eigenen ausgebildeten Arbeitskräften und intensiven

---

1) Vgl. Jungnickel, Rolf; Krägenau, Henry; Lefekdt, Matthias; Holthus, Manfred: Einfluß multinationaler Unternehmen auf Außenwirtschaft und Branchenstruktur der Bundesrepublik Deutschland. Hamburg 1977, S. 35; Niedermayer, Oskar: a.a.O. S. 15; Jungnickel, Rolf; Matties, Klaus; Sutter, Rolf: Die Auslandstätigkeit der deutschen multinationalen Unternehmen, HWWA-Report Nr. 31, Hamburg 1975, S. 4-5

2) Vgl. Vernon, Raymond: Sovereignty at Bay - The Multinational Spread of U.S. Enterprises. New York, London 1971, S. 11f

3) Vgl. Vernon, Raymond: Sovereignty ... a.a.O. S. 7

4) Vgl. Vernon, Raymond: Sovereignty ... a.a.O. S. 11

Werbemaßnahmen beruhten. Von den produzierten Gütern standen an erster Stelle Motorfahrzeuge, fabrikmäßig hergestellte Metalle (fabricated metals), Petroleum, Arzneimittel sowie Chemikalien, an zweiter Stelle Textilien und Stahl[1].

Der Europäischen Gemeinschaft dagegen genügt bereits eine ausländische Fertigungsanlage als Kriterium für das Vorliegen einer MNU. Sie definiert: "Ein Unternehmen ist dann multinational, wenn es in mindestens zwei Ländern Produktionsstätten hat."[2]

Folgt man dieser Auffassung, so ergibt sich, daß sehr viele Unternehmen als MNU eingestuft werden müssen. Diese Definition hat jedoch den großen Vorteil, sehr einfach zu sein, allerdings beschränkt sie sich nur auf die Betrachtung von Industrieunternehmen.

Geht man andererseits von den von Vernon angesetzten absoluten Größenmerkmalen aus und fordert zusätzlich noch - wie in der Harvard-Studie - Produktionsstätten in einer größeren Zahl von Ländern, dann wird man letztlich nur wenige große Weltkonzerne zu betrachten haben[3].

Um spezielle Auswirkungen von MNU zu untersuchen, ist es sinnvoll, eine enge Definition zu wählen; einer generellen Untersuchung sollte aber eine möglichst weitreichende und umfassende Definition zugrunde liegen[4].

In der vorliegenden Arbeit wird der Begriff MNU entsprechend der Definition der Sachverständigen des 'UN

---

1) Vgl. Vernon, Raymond: Sovereignty ... a.a.O. S. 13
2) Tolksdorf, Michael: a.a.O. S. 9
3) Vgl. ebenda
4) Vgl. Biel, Jörn: a.a.O. S. 7

Economic and Social Councils' verwendet[1]. Danach ist eine MNU eine Unternehmung, die in mehr als einem Land Produktions- oder Dienstleistungseinrichtungen besitzt bzw. kontrolliert[2].

Diese Definition hat neben ihrer Einfachheit den Vorteil, mit derjenigen der Europäischen Gemeinschaft übereinzustimmen und berücksichtigt andererseits auch Finanzierungs- sowie andere Dienstleistungen. Sie ermöglicht es, alle Aktivitäten von weltweit tätigen Unternehmungen zu erfassen.

### 3.3. Schwellenland

Der Begriff des Schwellenlandes hat seinen Ursprung in der englischen Bezeichnung der 'newly industrialising countries' (NICs). Jedoch wird er von verschiedenen Institutionen unterschiedlich definiert. Z.B. werden in der internationalen entwicklungspolitischen Zusammenarbeit solche Länder als "semi developed countries" bezeichnet, während die bundesdeutsche Entwicklungspolitik sie als 'Schwellenländer' beurteilt, weil sie

---

1) Die ausgewählten verschiedenen Definitionen befinden sich in United Nations, Department of Economic and Social Affairs: Multinational Corporations in World Development. ST/ECA/190, Sales No. E. 73. II.A.11, New York 1973, S. 118

2) Vgl. United Nations, Department of Economic and Social Affairs: The Impact of Multinational Corporations on the Development Process and on International Relations, Report of the Group of Eminent Persons. E/5500/Rev.1, ST/EXA/6, Sales No. E.74.II.A.5, New York 1974, S. 25; United Nations, Department of Economic and Social Affairs: Multinational ... a.a.O. S. 5; Niedermayer: a.a.O. S. 15; Zurawicki, Leon: Multinational Enterprises in the West and East. The Netherlands 1979, S. 2; Casson, Mark C.: Transaction Costs and the Theory of the Multinational Enterprises. In: Rugman, Alan M. (Hrsg.): New Theories of the Multinational Enterprise. London and Canberra 1982, S. 36; Brooke, Michael Z. and Remmers, H. Lee: The Strategy of Multinational Enterprise: Organization and Finance. London 1970, S. 5

sich im Übergang zu einem industriellen Entwicklungsstadium befinden[1]. Nach dem Modell von Rostow entwickelt sich ein Land in folgenden Phasen[2]:

Ausgehend von seiner Ursprungsform (traditional society) erreicht ein Land in der Übergangsphase (preconditions for take off) durch Einsatz eigener sowie fremder Hilfe einen Entwicklungsgrad, der es zum Absprung (take off) in eine Phase befähigt, in der es seine Probleme allein bewältigen kann (the drive to maturity). Daran anschließend endet die Entwicklung in einem Zustand der größtmöglichen Eigenversorgung (the age of highmassconsumption).

Schwellenländer sind die sogenannten Entwicklungsländer, die

- eine gewisse Entwicklungsschwelle erreicht haben und aufgrund einer relativ fortgeschrittenen Entwicklung der Wirtschaft ein mittleres 'Entwicklungsprofil' aufweisen sowie die sozio-ökonomischen Strukturmerkmale des Entwicklungslandes allmählich überwinden[3],
- in ihrem verhältnismäßig fortgeschrittenen Entwicklungsstand eine wirtschaftliche Diversifizierung zur eigenständigen Weiterentwicklung gewonnen haben[4],

---

1) Vgl. Dülfer, Eberhard: Auslandsmanagement in Schwellenländern. In: Wacker, Wilhelm H.; Haussmann, Helmut; Kumar, Brij (Hrsg.): Internationale Unternehmensführung. Berlin 1981, S. 441

2) Vgl. Bratzel, Peter; Müller, Heribert: Regionalisierung der Erde nach dem Entwicklungsstand der Länder. In: Geographische Rundschau 31, Heft 4. Braunschweig 1979, S. 135

3) Vgl. Wöhlcke, Manfred: Diskussionsbeitrag zur terminologischen Unterscheidung von Entwicklungsstufen in der Dritten Welt - Schwellenmacht/Mittelmacht/Schwellenland. Ebenhausen bei München, Mai 1978, S. 6

4) Vgl. Lorenz, Detlef: Zur Vielfalt der Entwicklungsländer: Differenzierung oder Typologie? In: Die Erde, 109. Berlin 1978, S. 302

- sich gewissermaßen auf der Schwelle vom Entwicklungsland zum Industrieland befinden und ein überdurchschnittlich wachsendes Pro-Kopf-Einkommen aufweisen[1],
- einen wachsenden Anteil der verarbeitenden Industrie am Bruttoinlandsprodukt und an der Gesamtbeschäftigung sowie einen wachsenden Anteil der Industriewarenexporte an den Gesamtexporten haben[2].

Aufgrund seines natürlichen Produktionspotentials wird das Schwellenland eine zunehmende Bedeutung in der Weltwirtschaft haben, und zwar sowohl wegen seines interessanten Standortes für Direktinvestitionen als auch als potentieller Handelspartner[3].

Bei der Einschätzung eines Entwicklungslandes als 'Schwellenland' wird eine Reihe wirtschaftlicher und sozialer Kriterien berücksichtigt[4]:

- Höhe des Pro-Kopf-Einkommens,
- Industrieanteil am Bruttoinlandsprodukt,
- Energieverbrauch je Einwohner,
- Alphabetisierung der Bevölkerung und
- Lebenserwartung der Bevölkerung.

Während die Organization for Economic Cooperation and Development (im folgenden OECD genannt) nur zehn NICs hervorhebt und Großbritannien 23 NICs nennt[5], betrachtet

---

1) Vgl. Bergmann, Christel: Schwellenländer. Kriterien und Konzepte. Köln 1983, S. 72

2) Vgl. Bergmann, Christel: a.a.O. S. 72

3) Vgl. The Economics Department of Prognos AG: Thesen zum neu erscheinenden Prognos-Euro-Report, Volume B "The Emerging Economies", Basel 1981, S. 1

4) Vgl. Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit: Journalisten-Handbuch Entwicklungspolitik. Bonn 1982, S. 245

5) Vgl. Eßer, Klaus; Wiemann, Jürgen: Schwerpunktländer in der Dritten Welt. Berlin 1981, S. 20

das Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit (im folgenden BMZ genannt) 29 Staaten als Schwellenländer[1].

Die Differenzierungsmerkmale, die im OECD-Dokument DAC/BA (77)8 angegeben werden, sind folgende[2]:

- Pro-Kopf-Einkommen größer als 632 US$ für 1975,
- Anteil der verarbeitenden Industrie am Bruttoinlandsprodukt größer als 20%,
- Energieverbrauch je Einwohner mehr als 1000 kg Steinkohle-Äquivalent,
- Anteil der Schüler auf höheren Schulen höher als 20%,
- Anzahl der Studenten je 100.000 Einwohner mehr als 500,
- Alphabetisierungsquote höher als 2/3 der Bevölkerung und
- Lebenserwartung höher als 60 Jahre.

Wenn ein Entwicklungsland fünf dieser sieben Kriterien aufweist, gilt es als Schwellenland.

Das BMZ rechnet noch diejenigen Länder dazu, die in der 'Finanziellen Zusammenarbeit' (der früheren Kapitalhilfe) als Hart-Konditionen-Länder behandelt werden, soweit sie mindestens eines der obigen Merkmale aufweisen. Die arabischen Ölländer mit Zahlungsbilanzüberschuß sind gegenüber einer früheren Zusammenstellung nicht mehr aufgeführt.

1981 wies die Republik China ein Pro-Kopf-Einkommen von 2.101 US$[3], einen Energieverbrauch je Einwohner

---

1) Siehe Tab. 4

2) Zu den unterschiedlichen Konzepten der Schwellenländer vgl. Bergmann, Christel: a.a.O. S. 63ff

3) Vgl. Council for Economic Planning and Development, Executive Yuan: Taiwan Statistical Data Book. Taiwan 1982, S. 289

von 1,58 K.L.O.E.[1], eine Alphabetisierungsquote der Bevölkerung von 89,7%[2] auf. Die Anzahl der Studenten je 100.000 Einwohner betrug 1.920[3] und der Anteil der verarbeitenden Industrie am Nettoinlandsprodukt 45%[4].

Von der OECD, dem BMZ und Großbritannien wurde die Republik China als Schwellenland eingestuft[5]. Die Verfasserin der vorliegenden Arbeit geht davon aus, daß es sich bei der Republik China um ein typisches Schwellenland handelt.

---

1) Vgl. Council for Economic Planning and Development, Executive Yuan: a.a.O. S. 89 u. 288; K.L.O.E. = KL Oil Equivalent

2) Vgl. Council for Economic Planning and Development, Executive Yuan: a.a.O. S. 7

3) Vgl. Council for Economic Planning and Development, Executive Yuan: a.a.O. S. 254

4) Vgl. Council for Economic Planning and Development, Executive Yuan: a.a.O. S. 33

5) Siehe Tab. 4

Tab. 4: Überblick der Schwellenländer
(newly industrialising countries)

| BMZ | OECD | Großbritannien |
|---|---|---|
| Schwellenländer | newly industri-alising countries | newly industri-alising countries |
| Algerien | Jugoslawien | Hongkong |
| Argentinien | Spanien | Indien |
| Brasilien | Portugal | Südkorea |
| Chile | Griechenland | Republik China |
| Costa Rica | Brasilien | Singapur |
| Republik China | Mexiko | Malaysia |
| Dominik. Rep. | Hongkong | Pakistan |
| Ecuador | Südkorea | Iran |
| Griechenland | Republik China | Philippinen |
| Israel | Singapur | Thailand |
| Jamaika | | Brasilien |
| Jugoslawien | | Argentinien |
| Südkorea | | Mexiko |
| Libanon | | Spanien |
| Malaysia | | Portugal |
| Malta | | Israel |
| Mexiko | | Malta |
| Nicaragua | | Jugoslawien |
| Panama | | Griechenland |
| Portugal | | Türkei |
| Singapur | | Polen |
| Spanien | | Rumänien |
| Syrien | | Ungarn |
| Trinidad-Tobago | | |
| Türkei | | |
| Tunesien | | |
| Uruguay | | |
| Venezuela | | |
| Zypern | | |

Quelle: Klaus Eßer, Jürgen Wiemann: Schwerpunktländer in der Dritten Welt. DIE Berlin 1981, S. 20; OECD: The Impact of the Newly Industrialising Countries. Paris 1979, S. 6

## Teil II: Theorien der multinationalen Unternehmen

### 1. Motive für die Entstehung der multinationalen Unternehmen

Unternehmen tendieren dazu, im Ausland in Firmen der Art zu investieren, wie sie von ihnen bereits im Mutterland betrieben werden. Direktinvestitionen im Ausland werden im allgemeinen dann vorgenommen, wenn die Interessen des Kapitalanlegers mit denen des aufnahmefähigen Gastlandes übereinstimmen. Es besteht kein Zweifel daran, daß die Unternehmen ihren Gewinn langfristig maximieren wollen. Ihre Entscheidung, multinational zu werden, hängt deshalb primär von diesem Motiv ab.

Es gibt zahlreiche weitere Motive für die Entstehung der MNU. Hawrylyshyn hat die MNU in vier Hauptbereiche aufgeteilt[1]. Er unterscheidet die

(1) Rohstoffsucher (the raw material seekers),

(2) Leistungsfähigkeitssucher (the efficiency seekers),

(3) Marktsucher,

(4) Wissenssucher.

Zu (1): Zur ersten Kategorie ist folgendes anzumerken: Wenn ein Mangel an Rohstoffen vorhanden ist oder die Preise im inländischen Markt zu hoch sind, suchen die Unternehmer nach Möglichkeiten, derartige Rohstoffe im Ausland zu beschaffen.

Zu (2): Direktinvestitionen können vorgenommen werden, wenn es sich um die Herstellung arbeitsintensiver Produkte handelt und die Arbeitskräfte im

---

1) Vgl. Hawrylyshyn, Bohdan: The Internationalization of Firms. In: Journal of World Trade Law. Volume 5. London 1971, S. 77

Ausland billiger als im Inland sind[1]. Es ist auch möglich, daß ein Unternehmen ein bestimmtes Exportvolumen erreicht hat und Produktionsstätten im Ausland gründet, um Transportkosten zu sparen. Die Leistungsfähigkeit der Produktion wird zudem dadurch erhöht, daß der Herstellungsort der Produkte möglichst nahe beim Abnehmer liegt. Hierdurch werden Transportkosten gespart.

Zu (3): Die Suche nach Märkten ist ein weiteres Hauptmotiv. Dieses ist zum Beispiel der Grund, weshalb zahlreiche amerikanische Direktinvestitionen in Westeuropa getätigt werden[2].

Zu (4): Die Wissenssucher sind vor allem solche Unternehmen, die im Ausland Fachleute suchen, deren Löhne niedriger als im Inland sind. Beispielsweise gibt es Bauunternehmen, die Bauingenieure oder Verlagsunternehmen, die Autoren im Ausland suchen.

Noch weitere Gründe werden in der Fachliteratur für das Entstehen der MNU aufgeführt. Danach bestehen die Ziele dieser Unternehmen darin,

- die Handelshemmnisse z.B. durch Zölle und Einfuhrrestriktionen, die gegen ausländische Produkte errichtet werden, zu umgehen,

---

1) Vgl. Borner, Silvio: Transnationale Produktionsaktivitäten: Überblick über Probleme und Theorien der Produktionsverlagerung aus der Sicht einer kleinen offenen Volkswirtschaft (Schweiz). In: Borner, Silvio: Produktionsverlagerung und Industrieller Strukturwandel. Bern, Stuttgart 1980, S. 30

2) Zu den 'marktsuchenden' MNU hat Casson vier Gründe dafür aufgeführt, warum ein MNU gleichzeitig in mehreren unterschiedlichen Ländern tätig werden kann. Vgl. Casson, Mark C.: Transaction Costs and the Theory of the Multinational Enterprises. In: Rugman, Alan M. (Hrsg.): New Theories of the Multinational Enterprise. London u. Canberra 1982, S. 36-38

- die Konkurrenzfähigkeit gegenüber in- und ausländischen Unternehmen zu erhöhen,
- das Know-how zu kapitalisieren,
- den Wunsch der Entwicklungsländer hinsichtlich Importsubstitution zu befriedigen, obwohl dies eher als Nebenwirkung der Direktinvestition betrachtet werden kann,
- günstige Investitionsförderungsmaßnahmen der Gastländer in Anspruch zu nehmen,
- Antitrustgesetze des Mutterlandes zu umgehen,
- Geschäftsrisiken zu streuen,
- Vorteile hinsichtlich der Preisstrategie wahrzunehmen und
- den Ruf der MNU zu erhöhen[1].

Nach Ansicht mehrerer Wissenschaftler, die die Motive, geordnet nach ihrer Bedeutung, für die Entstehung der MNU zusammengefaßt haben, ergeben sich unterschiedliche Theorieansätze. Zum einen werden die Motive zu erklären versucht, zum anderen sollen sie als hilfreiche Vorschläge für die Investitionspolitik einzelner Länder dienen.

Es gibt eine ganze Reihe von Theorien, um die Expansion der MNU zu erklären. All diese Theorien können jedoch nur einzelne Aspekte des Phänomens erklären.

Die Fachvertreter betrachten die MNU entweder als historisch bedingte Nachfolgeinstitutionen der früheren Handelsunternehmen oder als ein neues Phänomen der letzten zwei Jahrzehnte[2].

---

1) Vgl. Wu, Rong I.; Wang-Lian, C.F.; Chou, T.C.; Li, C.K.: American Investments and Their Effects on Our Country. Institute of American Culture, Academia Sinica. Taipei 1980, S. 48-52

2) Vgl. Macharzina, Klaus: Entwicklungsperspektiven einer Theorie internationaler Unternehmenstätigkeit. In: Wacker, Wilhelm H.; Haussmann, Helmut; Kumar, Brij: Internationale Unternehmensführung. Berlin 1981, S. 33

Im folgenden werden die wesentlichen Theorien gegenübergestellt.

## 2. Theoretische Analyse über die Entstehung multinationaler Unternehmen

### 2.1. Vorbemerkung

Ein systematischer Versuch zur Theorie der MNU wurde erst von Buckley und Casson im Jahre 1976 vorgenommen[1]. Sie kritisieren an den früheren Werken über MNU, daß es ihnen an einer umfassenden theoretischen Grundlage fehle, insbesondere die nicht in Betracht gezogenen zahlreichen Aktivitäten der Unternehmen neben der Produktion. Diese Aktivitäten, beispielsweise Forschung und Entwicklung, Marketing, Training der Arbeitskräfte, Gründung einer Managementsschicht usw., werden als voneinander abhängig betrachtet, und bei dem Zufluß von Zwischenprodukten handelt es sich nicht nur um Halbfabrikate, sondern auch um Know-how in Form von Patenten, Humankapital usw.[2]

Im folgenden werden drei der wichtigsten Theorien dargestellt[3]. Die Auseinandersetzung mit diesen Theorien hat weniger zum Ziel, die Ausschließlichkeit der einen

---

1) Vgl. Buckley, P.J.; Casson, M.: The Future of the multinational Enterprise. London: Macmillan, 1976, Kapitel 2; Hood, Neil; Young, Stephen: The Economics of Multinational Enterprise. New York 1982, S. 55

2) Vgl. Hood, Neil; Young, Stephen: a.a.O. S. 55

3) Zur Übersicht verschiedener Theorien vgl. Buckley, P.J.; Casson, M.: a.a.O. S. 66-84; Hufbaur, G.C.: The multinational corporation and direct investment. In: Kenen, P.B. (Hrsg.): International Trade and Finance. London: Cambridge U.P., 1975, S. 258-282; Dunning, J.H.: The determinants of international production, Oxford Economic Papers, 25, No. 3, 1973, S. 289-336

oder anderen hervorzuheben, sondern vielmehr die unterschiedlichen Tendenzen, die zur Gründung von MNU führen, deutlich zu machen. In der Realität werden die unterschiedlichen Motive jeweils einander ergänzen.

## 2.2. Produkt-Zyklus-Theorie

Die Grundgedanken der 'Produkt-Zyklus-Theorie' wurden zuerst von Hirsch formuliert. Die Anwendung auf die MNU und den Außenhandel wurde später durch Vernon vorgenommen[1].

Mit Rücksicht auf die traditionelle Außenwirtschaftstheorie hängt die Wahl zwischen Auslandsproduktion und Export für ein Unternehmen von den komparativen Vorteilen[2] ab, die das Stammland gegenüber anderen

---

1) Die von Hirsch im Jahre 1965 vorgelegte Dissertation wurde zwei Jahre später veröffentlicht, also ein Jahr nach der Veröffentlichung von Vernon. Deshalb wurde der Aufsatz von Vernon in der Literatur als grundlegende Arbeit zur Produkt-Zyklus-Theorie verwendet. Vgl. Hirsch, Seev: Location of Industry and International Competitiveness. Oxford University Press. London 1967, 'Preface'

2) Der Begriff der komparativen Kosten wurde von Ricardo in die Außenwirtschaftstheorie eingeführt. "Die Produktionskosten eines Gutes A werden im Verhältnis zu den Produktionskosten eines Gutes B ausgedrückt. Auf diese Weise lassen sich für alle Güter komparative Kosten bilden. Ist das Kostenverhältnis, das in einem anderen Land mit den gleichen Gütern gebildet wird, kleiner, besitzt dieses Land in der Produktion des Gutes A einen komparativen Vorteil." Gablers Volkswirtschaftslexikon. Wiesbaden 1981, S. 285.
Ein Beispiel dafür Hirsch, Seev: a.a.O. S. 4:
"If in Britain a unit of wheat can be exchanged for two units of cloth, and in the United States a unit of wheat can be exchanged for one unit of cloth, Britain enjoys a comparative advantage in cloth, and the United States a comparative advantage in wheat. Every country has, by definition, a comparative advantage in some products. Even if all production factors are more efficient in the U.S. than in Britain, it will still be profitable for the two countries to sell to each other goods in which they are relatively efficient in exchange for others in which

Ländern aufweist, sowie von Zöllen und Transportkosten. Ein weiteres Kriterium ist die Antwort auf die Frage, ob bei einer Produktion im Ausland eine bessere Anpassung an die lokale Nachfrage erreicht werden kann[1].

In der Produkt-Zyklus-Theorie haben komparative Vorteile keine große Bedeutung für die Entstehung der MNU. Die Entscheidung zwischen Export und Auslandsproduktion hängt vielmehr vom Ausmaß der Standardisierung der Produkte ab[2].

Diese Theorie bezieht sich hauptsächlich auf

- die Innovation von Produkten,
- die Auswirkungen des Produktionsumfanges und
- die Einflußfaktoren auf den Außenhandel, z.B. Ungewißheit sowie geringen Bekanntheitsgrad.

Nach der Produkt-Zyklus-Theorie werden Produkte in drei Entwicklungsphasen eingeteilt:

- Anfangsphase: Neue Produkte (new products),
- Wachstumsphase: Vollentwickelte Produkte (maturing products) und
- Reifephase: Standardisierte Produkte (standardized products).

---

they are comparatively inefficient." Dazu vgl. auch Stepherd, A. Ross: International Economics. Columbus, Ohio 1978, S. 50-51; Grubel, Herbert G.: International Economics. Ontario 1977, S. 13-16

1) Vgl. Koopmann, Georg: Die internationalen Unternehmen in der Theorie. HWWA-Report Nr. 18. Hamburg Juni 1973, S. 14; Caves, Richard E.: International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment. In: Economica, New Series, Vol. 38, No. 149. London February 1971, S. 1ff; Borner, Silvio: Transnationale Produktionsaktivitäten: Überblick über Probleme und Theorien der Produktionsverlagerung aus der Sicht einer kleinen offenen Volkswirtschaft (Schweiz). In: Borner, Silvio: Produktionsverlagerung und Industrieller Strukturwandel. Bern, Stuttgart 1980, S. 13

2) Vgl. Vernon, R.: International Investment and International Trade in the Product Cycle. In: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 80, No. 2. Harvard University, Cambridge, Massachusetts. May 1966, S. 190

Hirsch übernimmt die Definition des Begriffs 'neue Produkte' von Kuznets. Sie besagt, daß die Produkte, die eine 'revolutionäre Innovation oder Entdeckung' enthalten und das industrielle Herstellungsverfahren grundlegend ändern, als 'neue Produkte' bezeichnet werden. Mit anderen Worten: Ein Produkt wird als neu betrachtet, wenn es erstens mit neuartigen in der Industrie bisher nicht verwandten Produktionsverfahren hergestellt wird und zweitens auf einer neuen Erfindung oder unbekannten Entwicklung basiert[1].

Abb. 1: Die Produkt-Zyklus-Kurve

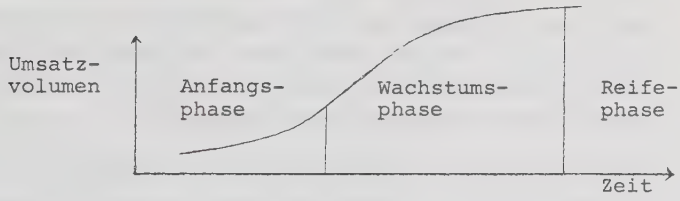



Abbildung 1 stellt die Produkt-Zyklus-Kurve mit ihren drei Phasen dar. Bei der Einführung neuer Produkte im Markt ist das Umsatzvolumen zumeist niedrig. Es kann sein, daß die Zuwachsrate des Umsatzes steigt, trotzdem bleibt das Gesamtvolumen während der ersten Phase verhältnismäßig bescheiden.

Während der zweiten Phase ist die Wachstumsrate anfangs relativ hoch, vermindert sich jedoch allmählich.

In der dritten Phase bleibt die Kurve entweder auf dem Höchststand oder sie fällt. Dies hängt davon ab, ob das Produkt weiter nachgefragt oder ersetzt wird.

In der Anfangsphase, in der ein Produkt noch nicht standardisiert ist, stehen Flexibilitätsüberlegungen im Vordergrund. Die Vielzahl und der häufige Wechsel der Produktvarianten sowie der Produktionsmethoden erfordern u.a. entsprechende Anpassungen der Produktions-

1) Vgl. Hirsch, Seev: a.a.O. S. 17-18

faktoren. Dazu ist ein enger Kontakt zwischen Produzenten und Produktionsfaktorenlieferanten erforderlich. Diese wiederum sind nur in dem Land ansässig, in dem das Produkt entwickelt wurde.

Neu eingeführte Produkte haben zumeist eine geringere internationale Marktnachfrage. Charakteristisch für die Anfangsphase eines Produktes ist eine niedrige Preiselastizität der Nachfrage, so daß Kostenunterschiede zwischen verschiedenen Standorten leichter verkraftet werden können.

Die Herstellung der neuen Produkte soll einerseits ein hohes Einkommen erzeugen und andererseits arbeitssparend sein. Vernons Hypothese geht davon aus, daß sich der erste Produktionsstandort in den USA befindet. Dafür werden folgende Gründe genannt[1]:

a) Die Produzenten dürfen die Produktionsfaktoren während der Anfangsphase variieren. Würden die neuen Produkte im Ausland produziert werden, so wäre die Kalkulation der relativen Kosten, d.h. der Kosten der beweglichen Produktionsfaktoren viel schwieriger als im Inland.

b) Aufgrund der Marktformen und des hohen Einkommensniveaus sind die USA der größte Abnehmer für die neuen Produkte. Die Auslandsproduktion ist jedoch mit Transportkosten und Einfuhrzöllen für die USA verbunden.

c) Die Preiselastizität der Nachfrage der neuen Produkte ist verhältnismäßig niedrig. Das ist die Folge des hohen Grades der Produktdifferenzierung bzw. der Existenz eines Monopols in der Anfangsphase. Darüber hinaus kann die geringe Kostendifferenz (der Kosten, die aus der Produktionsdifferenzierung entstehen) leicht durch hohe Gewinne abgedeckt werden.

---

1) Vgl. Vernon, R.: International ... a.a.O. S. 190-195

d) Ein effektiver und schneller Informationsfluß zwischen Produzenten, Verkäufern, Konsumenten und sogar Konkurrenten ist erforderlich.

Vollentwickelte Produkte sind solche, die infolge der erhöhten Nachfrage ein bestimmtes Standardisierungsniveau erreicht haben. Die Unternehmer streben jedoch nach einer Produktdifferenzierung, weil sie eine vollständige Konkurrenz vermeiden wollen.

Beispielsweise können Radiogeräte durch den Einbau von besonderen Apparaturen variiert bzw. verbessert werden. Obwohl damit kein neues Produkt geschaffen worden ist, findet eine Angebotsdifferenzierung statt. Trotz zunehmenden Strebens nach weiterer Differenzierung der Produkte ist die Entwicklung eines Standardtyps im Grunde genommen abgeschlossen.

Die Notwendigkeit für die Flexibilität bei der Produktionsfaktorenbeschaffung sinkt, da mit dem Übergang zur Massenproduktion langfristig mit einem festen Set an Produktionsfaktoren und gegebenen Produktionsverfahren gearbeitet werden kann. Mit zunehmender Standardisierung gewinnen Kostenüberlegungen an Gewicht.

Bereits am Ende der Anfangsphase beginnen die anderen Industrieländer neue Produkte zu erzeugen[1)]. Während der zweiten Phase steigt der Grad der Marktbekanntheit. Der Konsum und die Herstellung vollentwickelter Produkte in anderen Industrieländern vermehren sich, die USA bleiben jedoch das Hauptexportland.

Die amerikanischen Unternehmen sind in der Lage, die mit zeitlicher Verzögerung in anderen Ländern einsetzende Nachfrage nach solchen Gütern, die mit hohem Einkommen verbunden ist und bei deren Produktion Arbeit durch Kapital ersetzt werden kann, zu befriedigen. Dies geschieht zuerst in Form von Exporten.

---

1) Siehe Abb. 2

Vergleichende Kostenanalysen in Verbindung mit Überlegungen hinsichtlich der politischen Bedingungen in den Ländern, deren Märkte bisher ausschließlich durch Exporte versorgt wurden, sowie Überlegungen bezüglich der Bedrohung durch "Newcomer" in diesen Ländern und Konkurrenten im eigenen Land usw. führen schließlich dazu, daß teilweise vom Export zur Direktinvestition übergegangen wird.

Sobald die Grenzkosten der Produktion zuzüglich der Transportkosten die Durchschnittskosten der Produktion in den Importländern übersteigen, wird nicht mehr in den USA investiert, sondern eine Direktinvestition im Ausland getätigt[1].

In der dritten Phase werden die Produkte weltweit nachgefragt, ihre Differenzierung verschwindet und ihre Produktionsmethode ist kein Geheimnis mehr. Die Konkurrenz nimmt zu, da sie sich hauptsächlich an den Preisen orientiert. Darüber hinaus werden die Produktionskosten stärker berücksichtigt.

Die standardisierten Produkte sind dadurch gekennzeichnet, daß sie eine größere Anzahl von Arbeitskräften benötigen und aufgrund hoher Preiselastizität einer größeren Nachfrage gegenüberstehen.

Im Gegensatz zur zweiten wurden am Anfang der dritten Phase die USA als das Importland und andere Industrieländer als Hauptexportländer betrachtet[2].

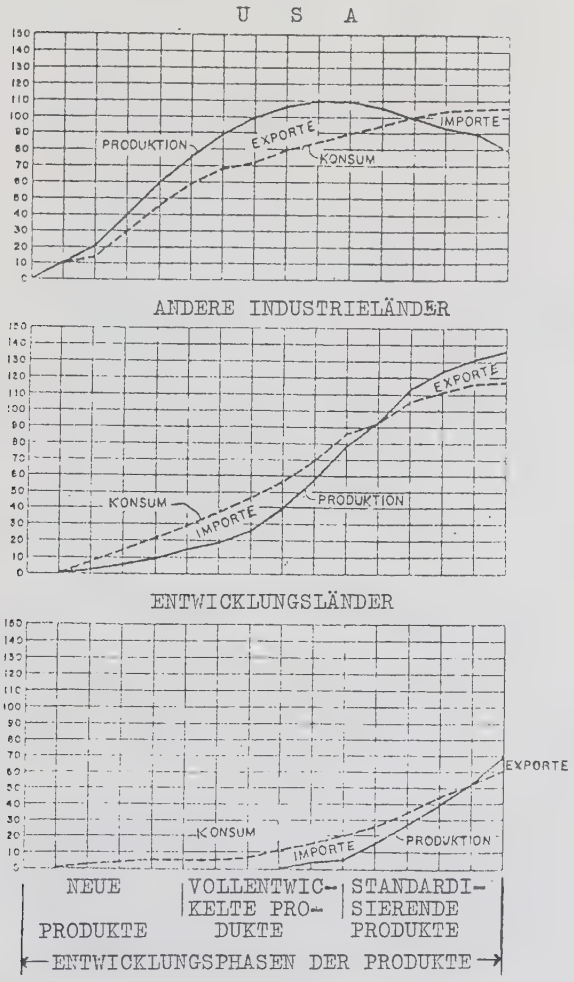
Entsprechend der Produkt-Zyklus-Theorie von Vernon eignen sich die Entwicklungsländer als Standorte besonders für die Produktion solcher Güter, die sich in einer fortgeschrittenen Phase der Standardisierung befinden. Am Ende der Standardisierungsphase exportieren auch die Entwicklungsländer. Die Republik China und

---

1) Vgl. Vernon, R.: International ... a.a.O. S. 196-202; Hirsch, Seev: a.a.O. S. 27

2) Siehe Abb. 2

Abb. 2: Produkt-Zyklus, Außenhandel und Direktinvestitionen




Quelle: Vernon, Raymond: International Investment and International Trade in the Product Cycle. In: The Quarterly Journal of Economics. Vol. 80, No. 2. Harvard University, Cambridge, Massachusetts. May 1966, S. 199

Japan sind dafür zwei typische Beispiele, besonders auf den Gebieten der Textilherstellung und der Elektronik[1].

## 2.3. Oligopolismus-Theorie

Mit seiner Ansicht über die MNU hat Stephen Hymer eine Theorie entwickelt, die einen starken Einfluß auf die nachfolgende Entwicklung ausübte[2].

Dieser von Kindleberger als Oligopolismus-Theorie gekennzeichnete Ansatz geht davon aus, daß die Direktinvestitionen der MNU im Unterschied zu den sogenannten Portefeuilleinvestitionen, die vor dem zweiten Weltkrieg eine führende Rolle im internationalen Kapitalverkehr spielten[3], nicht durch das Zins-[4], sondern durch das Kontrollmotiv bestimmt werden. Mit anderen Worten: Nicht mehr der Erwerb von Finanzaktiva (ohne unmittelbares unternehmerisches Engagement), sondern der von Sachaktiva (mit unmittelbarem unternehmerischem Engagement) steht im Vordergrund[5].

---

1) Vgl. Vernon, R.: International ... a.a.O. S. 202-207; Koopmann, Georg: a.a.O. S. 25

2) Vgl. Hymer, Stephen: The International Operations of National Firms. Cambridge, Massachusetts, London, 1976; Buckley, Peter J.: A Critical Review of Theories of the Multinational Enterprise. In: Außenwirtschaft - Schweizerische Zeitschrift für internationale Wirtschaftsbeziehungen. 1981, S. 70

3) Vgl. Grünärml, Frohmund: a.a.O. S. 25 und 33

4) Vgl. Grünärml, Frohmund: a.a.O. S. 52-53; Hymer, Stephen: a.a.O. S. 6ff; Nurkse, R.: Ursachen und Wirkungen internationaler Kapitalbewegungen. In: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd. V, 1934, S. 78ff; Iversen, C.: Aspects of the Theory of International Capital Movements. Copenhagen 1935, S. 944ff; Heidheus, F.: Zur Theorie der internationalen Kapitalbewegungen. Tübingen 1969, S. 48ff

5) Vgl. Koopmann, Georg: a.a.O. S. 6; Hymer, Stephen: a.a.O. S. 1 und 6; Grünärml, Frohmund: a.a.O. S. 33 und 48

Hauptthese dieser Theorie ist, daß die ausländischen Kapitalanleger über bestimmte, nur ihnen zugehörige Ausgleichsvorteile, z.B. technologisches und organisatorisches Know-how, Innovationen, Patente, Vertriebstechniken usw. verfügen müssen[1], damit sie gegenüber einheimischen Unternehmen, die sich unter sonst gleichen Bedingungen in einer besseren Position befänden, konkurrenzfähig sein können[2].

Direktinvestitionen der MNU können in einem vollkommenen Wettbewerbsmarkt nicht existieren, weil die örtlichen Unternehmen meistens in einer vorteilhaften und wettbewerbsfähigeren Position sind[3]. Voraussetzung dieser Theorie ist es daher, daß es sich um unvollkommene Wettbewerbsmärkte handeln muß. Hymer begründet das Streben der MNU nach Kontrolle über ein oder mehrere Unternehmen im Ausland zum einen dadurch, daß es ihnen erlaubt, den Wettbewerb weitgehend auszuschalten und damit den Gewinn zu erhöhen[4].

Damit dies der Fall ist, müssen zwei Bedingungen erfüllt sein[5]:

- Es muß ein potentieller oder aktueller Wettbewerb zwischen den Unternehmen bestehen.
- Die sogenannte "Eintrittsbarriere", d.h. der Zugang zum Markt, muß hoch sein und die Anzahl der Unternehmen gering. Bei niedrigen Eintrittsbarrieren gehen die

---

1) Solche Vorteile werden von mehreren Autoren auch als 'monopolistische Vorteile' betrachtet. Dazu vgl. Casson, Mark C.: Transaction Costs and the Theory of the Multinational Enterprises. In: Rugman, Alan M. (Hrsg.): New Theories of the Multinational Enterprise. London and Canberra 1982, S. 40

2) Vgl. Grünärml, Frohmund: a.a.O. S. 63

3) Vgl. Buckley, Peter J.: a.a.O. S. 71

4) Vgl. Hymer, Stephen: a.a.O. S. 25

5) Vgl. Koopmann, Georg: a.a.O. S. 7

anfangs erzielten zusätzlichen Gewinne bald wieder verloren; je mehr Unternehmen am Markt sind, um so schwieriger wird die Kooperation.

Das zweite Hauptmotiv für das Streben nach Kontrolle ergibt sich gemäß Hymer dadurch, daß die Kontrolle über Produktionsstätten im Ausland oft als das beste Mittel angesehen wird, die Gewinne, die gegenüber konkurrierenden ausländischen Unternehmen erzielt werden können, zu maximieren[1].

In einer derartigen oligopolistischen Situation müssen internationale Märkte spezielle Strukturen haben. Der überwältigende Teil der Direktinvestition enthält entweder eine horizontale Expansion, d.h. es werden gleichartige bzw. ähnliche Güter hergestellt wie die, die im Inland produziert werden, oder eine vertikale Integration, die sich auf die rückwärts gerichtete Produktion der Rohstoffe bezieht[2].

Caves betont, daß unter horizontalen Investitionen Direktinvestitionen ermöglicht werden können durch Differenzierung der Produkte[3], und zwar durch echte Differenzierung oder durch Werbung[4].

Hymer u.a. haben die Bedeutsamkeit eines 'Vorzugsfaktors' (special assets) des Unternehmens - eine Patentinvestition oder ein differenziertes Produkt - angedeutet, mit dem die Gewinnmaximierung in Auslandsmärkten

---

1) Vgl. Kreinin, Mordechai E.: International Economics. A Policy Approach, Second Edition. New York, Chicago, San Francisco, Atlanta 1975, S. 391

2) Vgl. Caves, Richard E.: a.a.O. S. 3

3) Caves, Richard E.: a.a.O. S. 5: "A 'differentiated product' is a collection of functionally similar goods produced by competing sellers, but with each seller's product distinguishable from its rivals by minor physical variations, 'brand name' and subjective distinctions created advertising, or differences in the ancillary terms and conditions of sale."

4) Vgl. ebenda

nur durch Auslandsinvestitionen, und zwar durch Errichtung der Produktionsstätte erzielt werden kann[1].

Nach den Untersuchungen von Hymer ergibt sich, daß 46% der Produkte, die durch Direktinvestitionen entstehen, zu neuen Produkten gehören. Die an dieser Stelle erläuterte Aussage von Hymer stimmt mit der Produkt-Zyklus-Theorie von Vernon nicht überein.

## 2.4. Faktorproportionen-Theorie - Das Japanische Modell

Diese auch als Faktorausstattungstheorie bekannte Theorie von Kojima basiert auf der Entwicklung der japanischen MNU[2].

Kojima betrachtet die japanischen Auslandsinvestitionen als außenhandels-, die amerikanischen jedoch als anti-außenhandelsorientiert. Erstere haben einen komplementären, letztere einen substitutiven Effekt[3].

Die früheren Theorien analysieren die MNU mit Hilfe mikroökonomischer Untersuchungen, die von einem Unternehmen ausgehen, das ein bestimmtes Produkt herstellt. Kojima versucht jedoch durch eine makroökonomische Betrachtungsweise die Entstehung der MNU zu analysieren.

---

1) Vgl. Caves, Richard E.: a.a.O. S. 4: "... the 'asset' must partake of the character of a public good within the firm, such as knowledge fundamental to the production of a profitable commodity". Caves, Richard E.: a.a.O. S. 5: "the return attainable on a firm's special asset in a foreign market must depend at least somewhat on a local production."

2) Vgl. Kojima, Kiyoshi: International Trade and Foreign Investment: Substitutions or Complements. In: Hitotsubashi Journal of Economics, Vol. 1. 16. No. 1 June 1975, S. 1-12

3) Vgl. Kojima, Kiyoshi: A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment. In: Hitotsubashi Journal of Economics. June 1973, S. 1-21; Kojima, Kiyoshi: International ... a.a.O. S. 2

Zielsetzung dieser Theorie ist die Verbindung zwischen MNU-Theorie und traditioneller Außenwirtschaftstheorie unter dem Prinzip der internationalen Arbeitsteilung[1].

Nach Kojimas Meinung kann weder die Produkt-Zyklus- noch die Oligopolismus-Theorie die japanischen Direktinvestitionen erklären. Direktinvestitionen der MNU unterscheiden sich vom reinen Kapitalexport dadurch, daß Kapital, Technologietransfer, Management usw. mit enthalten sind[2]. Darüber hinaus kritisiert Kojima die traditionelle Außenwirtschaftstheorie von Heckscher-Ohlin, in der behauptet wird, daß die Kapitalbewegung den Warenaustausch vermindere. Ebenso lehnt er die Theorien von Vernon und Hymer ab, die betonen, daß durch die Errichtung von Produktionsstätten im Ausland der Warenaustausch substitutiv gemacht wird.

Nach der Theorie von Kojima werden Direktinvestitionen der MNU in komparativ vorteilhafte Industrien der Gastländer vorgenommen, d.h., es muß 'komparative Vorteile für die Förderung der Produktivität' (comparative advantages in improving productivity) der Wirtschaft des Gastlandes geben. Infolgedessen werden die betreffenden Industrien des Gastlandes durch Technologietransfer und die Qualität der Arbeitskräfte durch Ausbildung verbessert.

Je kleiner die technologische Differenz zwischen Mutter- und Gastland ist, desto einfacher ist es, Technologie in das Gastland zu transferieren und weiterzuentwickeln, wobei weniger komplexe Technologien einfacher zu transferieren sind.

---

1) Zu internationaler Arbeitsteilung vgl. Borner, Silvio: a.a.O. S. 13 und 15

2) Vgl. Kojima, Kiyoshi: International ... a.a.O. S. 6; Johnson, Harry: Survey of Issues. In: Drysdale, Peter (Hrsg.): Direct Foreign Investment in Asia and the Pacific. Australian National University Press, Canberra 1972, S. 2

In der Praxis heißt das, daß arbeitsintensive und weniger an komplexe Technologie gebundene Industrien, z.B. Textilien, für einen Technologietransfer eher in Frage kommen als kapital- bzw. know-how-intensive Industrien, wie z.B. Stahl und large-scale Computer[1]. Während das Land A kapitalreich ist und einen komparativen Vorteil in der kapitalintensiven Y-Industrie besitzt, verfügt Land B über viele Arbeitskräfte und besitzt einen komparativen Vorteil in der arbeitsintensiven X-Industrie. Beide Länder sind so klein, daß ihre eigene Preisgestaltung auf die internationalen Warenpreise keinen Einfluß hat. A investiert in der X-Industrie im Land B, um deren Technologie zu fördern. A exportiert seine komparativ vorteilhaften Y-Güter und importiert komparativ benachteiligte X-Güter. Auf diese Art sind Direktinvestitionen komplementär für Außenhandel, die ersteren erschaffen den letzteren[2].

Im Gegensatz zu den anderen Theorieansätzen können nach der Faktorproportionen-Theorie die MNU sogar den Außenhandel fördern. Der Hauptgedanke dieser Theorie basiert auf folgendem Grundprinzip:

Die Kapitalanleger, deren Land z.B. hinsichtlich der Arbeitskräfte verhältnismäßig benachteiligt ist, müssen MNU in solchen Ländern gründen, in denen ihre Produktionsaktivitäten bzw. Industrien komparative Vorteile besitzen. Darüber hinaus investieren die MNU aus Industrieländern in Entwicklungsländer meistens nur, wenn es sich um arbeitsintensive Programme handelt. Daraus folgt, daß die Produktionskapazität der komparativ vorteilhaften Industrie der Gastländer durch Vergrößerung des Kapitalbestandes erhöht wird. Damit expandiert der Export des Gastlandes, da die Produktionsmenge zunimmt. Im Gegensatz dazu erhöht sich der Import des Mutterlandes, da der Produktionsfaktor (in diesem Fall

---

1) Vgl. Kojima, Kiyoshi: International ... a.a.O. S. 7
2) Vgl. Kojima, Kiyoshi: International ... a.a.O. S. 7-9

das Kapital) ins Ausland transferiert wurde, und die Produktionsmenge der komparativ benachteiligten Industrie (arbeitsintensive Industrie) fällt.

Kojima betrachtet Direktinvestitionen als komplementären Effekt. Die Kapitalein- bzw. -ausfuhr kann den Import bzw. Export nicht substituieren, sondern vorantreiben. Sein Modell hat einen ähnlichen Effekt wie der technische Fortschritt. Ein effizienter Außenhandel zwischen Mutterland und Gastland der MNU kann die Wohlfahrt beider Länder erhöhen.

Kojimas neue Theorie der MNU wird von vielen Ökonomen diskutiert. Kojima behauptet, daß sein Modell kein statisches Modell ist. Seine Wohlfahrtskriterien des Außenhandelswachstums durch Direktinvestitionen und Wirtschaftsentwicklung im Gastland sind dynamische Effekte der Direktinvestitionen[1]. Nach Ikemotos Meinung handelt es sich bei Kojimas Theorie um ein spezifisches Faktor-Modell. Aber Kojima stellt fest, daß es keine genaue Abgrenzung für spezifische und allgemeine Faktoren gibt[2]. Seine theoretische Analyse ist keine mikroökonomische Betrachtungsweise, in der viele Produktionsfaktoren einzelner Unternehmen zu spezifischen Faktoren gehören[3].

---

1) Vgl. Kojima, Kiyoshi: Makroeconomic versus International Business Approach to Direct Foreign Investment. In: Hitotsubashi Journal of Economics, Vol. 23, No. 1. Kunitachi, Tokyo June 1982, S. 7

2) Vgl. Arndt, H.W.: Professor Kojima on the Macroeconomics of Foreign Direct Investment. In: Hitotsubashi Journal of Economics, Vol. 15, No. 1, Kunitachi, Tokyo June 1974, S. 26ff; Kohlhagen, Steven W.: The Characteristics, Motivations, and Effects of Japanese and United States Direct Investment in the Pacific Basin. In: Exploration in Economic Research, Vol. 3, No. 2. Spring 1978, S. 171

3) Vgl. Kojima, Kiyoshi: Macroeconomic ... a.a.O. S. 9

Geroski kritisiert, daß Kojimas Theorie eben nur reine Theorie sei, mit der weder ein tatsächlich stützender empirischer Beweis noch eine Prüfung der Hypothesen erbracht worden sei[1].

M.E. ist Kojimas Betrachtung jedoch spezifisch, da es sich lediglich um Endprodukte und partielle amerikanische sowie japanische MNU handelt. Sie richtet sich mehr auf die Argumente gegen Hymers Theorie und ist deshalb nicht generell anwendbar.

Durch die in weiteren Teilen der Arbeit aufgeführten Ansätze sowie Bewertungen statistischer Daten ist festzustellen, daß durch die Verlagerung der Produktionsstätten Japan auch Vorprodukte und Maschinen in die Republik China exportiert[2]. Das bedeutet allerdings einen komplementären Außenhandelseffekt in anderer Hinsicht.

In Bezug auf die amerikanischen MNU in der Republik China werden auch ihre Endprodukte nach den USA exportiert. Dies ist ein Widerspruch gegen Kojimas Modell, da die amerikanischen Direktinvestitionen auch einen komplementären Außenhandelseffekt haben.

## 2.5. Zusammenfassung

Die oben genannten drei Theorieansätze ähneln sich, jedoch stößt ihre Anwendung auf die Erklärung der Entstehung von MNU auf Einschränkungen[3].

---

1) Vgl. Geroski, P.A.: Review of "Kojima: Direct Foreign Investment." In: The Economic Journal, Vol. 89, No. 353-354. Cambridge, March 1979, S. 162-164

2) Vgl. Tab. 28

3) Vgl. Wu, Rong-I; Wang-Lian, C.F.; Chou, T.C. and Li, C.K.: a.a.O. S. 39ff

Zur 'Produkt-Zyklus-Theorie':

In Anbetracht der zeitlichen Entwicklung betont Vernon, daß die USA die bahnbrechende Industrienation waren. Ihnen folgten die übrigen Industrieländer und zuletzt die Entwicklungsländer. Er betont, daß Direktinvestitionen erst im allgemeinen in einer Phase durchgeführt werden, in der die Produktstandardisierung weit fortgeschritten ist. Hymer weist hingegen nach, daß viele amerikanische Unternehmer im Ausland schon vor der Standardisierungsphase produzieren, um sich auf potentielle Konkurrenten einzustellen. Außerdem wird Produktdifferenzierung betrieben, um dadurch starke Konkurrenz zu vermeiden. Diese Produkte werden dann durch die MNU im Ausland hergestellt. In diesem Punkt stimmen Produkt-Zyklus- und Oligopolismus-Theorie überein.

Gegen Ende der Standardisierungsphase importieren die USA Produkte aus anderen Ländern[1]. Zu diesem Schluß gelangt auch Kojima in seiner theoretischen Analyse, wonach die MNU die internationale Arbeitsteilung und den Außenhandel fördern.

Die 'Produkt-Zyklus-Theorie' hat den Nachteil, daß sie Motive, z.B. Rohstoffe zu gewinnen oder Förderungsmaßnahmen der Gastländer auszunutzen, nicht erklären kann.

Zur 'Oligopolismus-Theorie':

Zahlreiche empirische Untersuchungen unterstützen Hymers Theorie. 80% der amerikanischen Auslandsdirektinvestitionen werden von 187 MNU durchgeführt. Mitte der sechziger Jahre beherrschten ca. 20 amerikanische MNU 2/3 der amerikanischen Direktinvestitionen in

---

1) Siehe Abb. 2

Westeuropa. Gleiches traf auch für die europäischen MNU zu. Anfang der siebziger Jahre wurden 70% der deutschen Direktinvestitionen von 82 MNU vorgenommen, davon allein 37% von 9 MNU; 80% der englischen Direktinvestitionen entfielen auf 165 MNU. 1965 führten 21 schweizerische MNU 80% der Auslands-Direktinvestitionen durch, davon gehörten 25% zu den größten schweizerischen MNU. 10 japanische MNU verfügten über mehr als 80% der Auslands-Direktinvestitionen[1].

Hymers Theorie entspricht aus diesem Grund sowohl empirisch als auch theoretisch den Hypothesen von Vernon und Kojima. In der 'Produkt-Zyklus-Theorie' räumt Vernon ein, daß wesentliche Auslandsinvestitionen sich auf wenige MNU konzentrieren. Auch Kojima sieht, daß vorwiegend große Unternehmen Direktinvestitionen im Ausland betreiben.

Der Schwerpunkt der Theorie von Hymer liegt darin, daß oligopolistische Konkurrenz die Hauptursache für Direktinvestitionen ist. In der Realität existiert jedoch keine vollständige Konkurrenz in der Weltwirtschaft. Darüber hinaus scheint Hymers theoretischer Ansatz, der auf unvollständiger Konkurrenz und Produktdifferenzierung basiert, viel zu einfach zu sein. Die wichtigsten Ursachen wie die von Vernon angeführten billigen Arbeitskräfte und die von Kojima erwähnte Faktorausstattung werden von Hymer vernachlässigt.

Zur 'Faktorproportionen-Theorie':

Kojima betrachtet seine Theorie als spezifische Theorie, die sich von Vernons und Hymers Ansatz unterscheidet, insbesondere was den Substitutionseffekt und den komple-

---

1) Hier werden die Zahlenangaben von Wu, Rong-I; Wang-Lian, C.F.; Chou, T.C. and Li, C.K.: a.a.O. S. 42 entnommen. Die aktuellen ausführlichen statistischen Daten der 500 größten MNU der Welt vgl. Stopford, John M.: The World Directory of Multinational Enterprises. Bath 1982

mentären Effekt des Außenhandels, die durch die MNU verursacht werden, anbetrifft. Jedoch hat Kojimas Theorie Ähnlichkeiten mit denen von Hymer und Vernon.

Die Standortwahl in der Standardisierungsphase nach der 'Produkt-Zyklus-Theorie' und die Existenz der oligopolistischen Marktform haben für Kojimas Theorie ebenfalls große Bedeutung. Genau wie die anderen beiden Theorien, die einige Phänomene der MNU nicht erklären können, besteht nach Kojimas Theorie eine ähnliche Problematik in folgender Hinsicht:

- Obwohl die Faktorausstattungen in den USA und Westeuropa ähnlich sind, investieren die USA in Westeuropa und umgekehrt.
- Direktinvestitionen als Folge der Marktelemente.

Während die Produkt-Zyklus-Theorie Direktinvestitionsverhältnisse zwischen den USA, Industrie- und Entwicklungsländern berücksichtigt, betrachtet die Oligopolismus-Theorie die zwischen den USA und Industrieländern und die Faktorproportionen-Theorie lediglich die von Japan zu den asiatischen Schwellen- bzw. Entwicklungsländern.

Aus dem bisher Gesagten kann geschlossen werden, daß einzelne Theorieansätze nicht alle Entstehungsursachen der MNU darstellen können, da die heutige Wirtschaftsentwicklung dynamisch, vielseitig und kompliziert ist. Die folgenden Tatsachen spielen dafür eine entscheidende Rolle[1]:

(1) Aufgrund der Erhöhung der Transfermöglichkeiten von Kapital, Technologie und Management werden Arbeitskosten sowohl für die traditionellen arbeitsintensiven als auch die technologisch hoch entwickelten arbeitsintensiven Produkte empfindlicher und bedeutsamer.

---

1) Vgl. Adam, G.Y.: Some Reasons for Foreign Investment. In: Acta Oeconomica, Vol. 13. Budapest 1974, S. 330

(2) Der Aufstieg Japans und seines massiven Exportengagements haben die Weltwirtschaft stark beeinflußt.

(3) Einige Schwellenländer exportieren komparativ vorteilhafte arbeitsintensive Produkte in die Industrieländer.

(4) Als Folge der Inflation und steigender Arbeitslöhne werden die USA und die europäischen Industrieländer bezüglich billiger Importe aus Japan oder den Schwellenländern wie die Republik China, Hongkong, Südkorea und Singapur konkurrenzfähiger.

(5) Da die niedrige Arbeitsproduktivität vieler Entwicklungsländer durch niedrige Löhne ausgeglichen wird, sind die Arbeitskosten einiger Industrieländer aufgrund der höheren Arbeitsproduktivität relativ gesehen geringer.

(6) Die Konkurrenzfähigkeit Japans sowie die der meisten Schwellenländer erhöht sich, da amerikanische und westeuropäische MNU Technologie und Know-how exportieren.

(7) Viele amerikanische und europäische Unternehmer errichten MNU in Entwicklungsländern, da die Qualität der dortigen Arbeitskräfte ständig verbessert wird. Außerdem werden die Arbeitslöhne durch die Regierung oft herabgesetzt.

(8) Die großen MNU ergreifen jede Möglichkeit, um durch kooperative Maßnahmen ein Optimum an globaler Investition, Produktion, Verteilung und Absatz zu erreichen. Ob dadurch einzelne Länder benachteiligt werden, ist daher nur von sekundärer Bedeutung.

### 3. Anwendbarkeit der Theorien über die MNU auf die Republik China

Die 'Produkt-Zyklus-Theorie' ist zur Erklärung der MNU in der Republik China sehr gut geeignet. Nach Untersuchungen von Wu u.a. gehören mehr als 3/4 der Produkte amerikanischer MNU, die in der Republik China hergestellt werden, zu den standardisierten Produkten[1].

Da Arbeitskräfte in der Republik China im Vergleich zu Amerika kostengünstiger sind, investieren amerikanische Unternehmer in der Republik China und produzieren diejenigen Produkte, die überwiegend der Standardisierungsphase zugeordnet werden können.

Die 'Oligopolismus-Theorie' legt ihren Schwerpunkt auf den eigentlichen Vorzug (specific asset), den die MNU gegenüber anderen Unternehmungen besitzen und mit dessen Hilfe sie Profitüberschüsse durch ihre globale Produktions- und Absatzstrategie erwirtschaften können. Der Erfolg von Coca-Cola ist ein typisches Beispiel dafür. Nach Lall und Streeten läßt sich dieses Resultat aus einem koordinierten Einsatz von Kapital, Management, Technologie (einschließlich Produktdifferenzierung, Produktionsverfahren), Absatzstrategie (einschließlich Marktforschung, Werbung, Vertrieb, Verteilung), Rohstoffen bzw. Naturschätzen, Betriebsanlagen, Know-how, Verhandlungsfähigkeit und politischer Stärke ableiten[2]. Vor allem die Differenzierung der Produkte spielt eine wichtige Rolle, da solche Produkte besonders durch ihre Kapitalintensivität ausgezeichnet sind.

Nach der 'Oligopolismus-Theorie' konzentriert sich der Absatz hauptsächlich auf den inländischen Markt des Gastlandes. Die Kontrollrechte der meisten MNU liegen

---

1) Vgl. Wu, Rong-I.; Wang-Lian, C.F.; Chou, T.C.; Li, C.K.: a.a.O. S. 47

2) Vgl. Lall, Sanjaya; Streeten, Paul: Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries. London 1977, S. 35-36

in der Hand ausländischer Besitzer. Solche oligopolistischen MNU sind verhältnismäßig groß und investieren generell in importsubstitutive Industrien[1].

Nur wenige MNU in der Republik China erfüllen die oben genannten Bedingungen der 'Oligopolismus-Theorie'. Als Folge des kleinen inländischen Marktes und des niedrigeren Pro-Kopf-Einkommens im Vergleich zu den Industrieländern werden die meisten Produkte, die die MNU in der Republik China herstellen, exportiert. Die wesentlichen MNU in der Republik China verfolgen eine exportorientierte Strategie. Aber diese Situation wird sich vermutlich in Zukunft aufgrund des schnellen Wirtschaftswachstums und der erfolgreichen Wirtschaftsentwicklung der Republik China verändern.

Kojima versucht durch seine 'Faktorproportionen-Theorie', die japanischen Ausland-Direktinvestitionen zu erklären. In der Republik China liegen die japanischen Kapitalanleger hinter den amerikanischen Investoren an zweiter Stelle. Das ausreichend zur Verfügung stehende billige Arbeitskräftepotential erfüllt im wesentlichen die Bedingungen dieser Theorie.

Die ursprüngliche Theorie von Hirsch und die neueste Theorie von Kojima können die Phänomene der MNU in der Republik China zum großen Teil erklären. Die Theorie des radikalen Ökonomen Hymer ist für diesen Fall nach herrschender Meinung ungeeignet, insbesondere unter dem Gesichtspunkt des inländischen Marktes.

---

1) Vgl. United Nations: Transnational Corporations in World Development. Third Survey. New York 1983, S. 138

4. Haltung der Republik China gegenüber den MNU

Durch ihre Tätigkeiten im Gastland üben die MNU sowohl wirtschaftliche als auch soziale und sogar politische Einflüsse aus. Die betreffenden MNU auf der einen Seite sowie die Regierung, die Gewerkschaften und das Volk des Gastlandes auf der anderen betrachten die Vor- und Nachteile der MNU von verschiedenen Gesichtspunkten aus. Zum wirtschaftlichen Erfolg der Republik China gehört unbestreitbar auch die liberale Haltung der Regierung gegenüber den ausländischen MNU. Die Argumente, die sich gegen die MNU richten, sind hauptsächlich auf deren aggressives und rücksichtsloses Verhalten zurückzuführen, z.B. auf Formen des Neokolonialismus, auf die Verletzung der Würde der jungen Nationen in der dritten Welt durch westliche Länder und auf den Raubbau an Rohstoffen in Südostasien, wie er vor allem durch die japanischen MNU betrieben wird[1].

Claus Leggewie kommt insgesamt zu einem negativen Resultat der MNU-Aktivitäten in Entwicklungsländern durch den Beschäftigungs-, Einkommens-, Zahlungsbilanz- und Wachstumseffekt[2].

Aber es wäre ein Vorurteil, die MNU aufgrund gewisser Mißbräuche rundheraus abzulehnen. Das Gastland sollte versuchen, die Interessen der MNU in Einklang mit den Interessen der einheimischen Wirtschaft zu bringen und so unter Kontrolle zu halten, daß negative Entwicklungen von Anfang an verhindert werden können; denn andererseits dürfen die positiven Aspekte der MNU nicht übersehen werden.

Mit Hilfe der MNU besteht die Möglichkeit, die Außenwirtschaft zu fördern, das technische und organisatorische Know-how der Industrieländer leichter kennen-

---

1) Vgl. Kuo, Xing-hu: Freies China. Stuttgart-Degerloch 1982, S. 143

2) Vgl. Leggewie, Claus: Politische Ökonomie des internationalen Systems. Hannover 1975, S. 74ff

zulernen, Facharbeiter auszubilden, Arbeitsplätze zu schaffen sowie die öffentlich-staatliche Entwicklungshilfe komplementär zu erwirken[1].

Die Regierung der Republik China hat diese Vorteile weitestgehend erkannt und effektiv zu nutzen gewußt. Bereits 1960 war die Planung für den Bereich der Direktinvestitionen in die Tat umgesetzt worden. Bei den MNU in der Republik China handelt es sich überwiegend um amerikanische, deren Anteil fast 45 Prozent beträgt. Die Tatsache, daß die amerikanischen Investitionen im Jahre 1981 um 84 Prozent höher lagen als im Vorjahr, hat für die Republik China große Bedeutung. Sie sieht in der freundlicheren Einstellung der Reagan-Regierung einen Vertrauensbeweis für die Zukunft des Landes.

Die japanischen MNU sind nach den amerikanischen die zweitgrößten Investoren in der Republik China. Sie weist damit, gemessen an ihrer Bevölkerungszahl, das größte Volumen an Auslandsinvestitionen auf. Die Hauptursachen dafür liegen in der liberalen und großzügigen Politik der Republik China sowie in den Sondervergünstigungen für ausländische Kapitalanleger im industriellen Sektor.

Die wichtigsten Maßnahmen, die als Anreiz für ausländisches Kapital dienen, haben sich in den folgenden vier Gesetzen niedergeschlagen, deren wesentlichste - für die MNU bedeutsamste - Bestimmungen bzw. Maßnahmen unten aufgeführt sind:

---

1) Vgl. Billerbeck, K.; Yasugi, Y.: Private Direct Foreign Investment in Developing Countries. World Bank Staff Working Paper, No. 348. Washington, D.C. July 1979, S. 35

(1) Investitionsförderungsgesetz (Statute for Encouragement of Investment)[1]

- Ein neugegründetes Unternehmen ist für die Dauer von fünf Jahren von der Einkommensteuer befreit. Der Beginn der Frist soll der Tag sein, an dem das Unternehmen beginnt, seine Produkte abzusetzen oder Dienstleistungen zu erbringen (vgl. Artikel 1).
- Die Neuinvestitionen in Maschinen oder Fabrikanlagen sowie die Reinvestitionen der Gewinne sind für einen Zeitraum von vier Jahren von der Einkommensteuer befreit (vgl. Artikel 6 und 13).
- Der Einkommensteuersatz soll 25% nicht übersteigen. Bei Kapital- bzw. technologieintensiven MNU wird der maximale Steuersatz auf 22% gesenkt (vgl. Artikel 15).
- Die Exportumsätze sind gewerbesteuerfrei (vgl. Artikel 29).
- Für die importierten Maschinen, Anlagen oder deren Zubehör, die im Inland nicht erhältlich sind, werden keine Einfuhrzölle erhoben (vgl. Artikel 21).
- Grund- und Gebäudesteuern werden für die Produktionsstätten auf die Hälfte gesenkt (vgl. Artikel 22).

(2) Auslandsinvestitionsgesetz (Statute for Investment by Foreign Nationals)[2]

- Gewinne und Dividenden können in unbeschränkter Höhe ins Ausland überwiesen werden. Das investierte Kapital darf bereits ein Jahr nach Fertigstellung der Projekte in Höhe von 15% zurückgeführt werden (vgl. Artikel 13).

---

1) Das "Investitionsförderungsgesetz" wurde am 10.9.1960 erlassen und nach dreizehnmaliger Änderung am 29.7.1982 für vorläufig endgültig erklärt. Vgl. Industrial Development and Investment Center: Statute for Encouragement of Investment. Taipei 1983; siehe auch Anhang I

2) Das "Auslandsinvestitionsgesetz" wurde am 14.7.1954 verkündet. Bis zum 11.5.1983 wurde es bereits siebenmal geändert. Vgl. Industrial Development and Investment Center: Statute for Investment by Foreign Nationals. Taipei 1983; siehe auch Anhang I

- Im Fall der Enteignung darf ein Kapitalanleger, der weniger als 45% des Gesamtkapitals des Unternehmens besitzt, die Entschädigung in Devisen konvertieren (vgl. Artikel 15).

- Bei denjenigen MNU, die sich mindestens zu 45% in ausländischem Besitz befinden, gilt ein zwanzigjähriger Schutz gegen Enteignung (vgl. Artikel 16).

(3) Gesetz zur Einrichtung und Führung in den Exportveredelungszonen (Statute for Establishment and Management of Export Processing Zones)[1)]

- Zur Förderung der industriellen Investition und der Expansion des Exports hat der 'Executive Yuan'[2)] drei Exportveredelungszonen errichtet: Kaosiung im Jahre 1966, Nantze und Taichung im Jahre 1969. Solche Exportveredelungszonen sind Freihandelszonen für die exportorientierten Unternehmen[3)].

- Exportorientierte MNU werden von folgenden Zöllen und Steuern befreit:

  (a) Zölle auf Maschinen, Anlagen, Rohstoffe, Heizmaterialien, Halb- und Fertigwaren, die für die eigene Nutzung importiert werden.

  (b) Steuern auf Fertigfabrikate, Maschinenanlagen,

---

1) Am 30. Januar 1960 wurde das "Gesetz zur Einrichtung und Führung in den Exportverarbeitungszonen" veröffentlicht. In den Jahren 1967, 1971 und 1979 wurden drei Revisionen durchgeführt. Derartige Änderungen haben zu noch besseren und günstigeren Investitionsbedingungen für die MNU geführt.
Vgl. Industrial Development and Investment Center: Statute for Establishment and Management of Export Processing Zones; siehe auch Anhang I

2) Executive Yuan ist das höchste Verwaltungsorgan der Republik China.

3) Vgl. Artikel 1; The Export Processing Zone Administration, Ministry of Economic Affairs: Investor's Guide. Export Processing Zones in the Republik of China. Taipei 1983, S. 2

Rohstoffe oder Halbfabrikate für die eigene Nutzung.

(c) Steuern auf Umsätze (vgl. Artikel 13).

(4) Gesetz zur Einrichtung und Verwaltung von den auf wissenschaftlichen Grundlagen basierenden Industriegebieten (Statute for the Establishment and Administration of a Science-Based Industrial Park)[1)]

- Zur Förderung hochtechnologischer Industrien und deren Weiterentwicklung durch die eigenen einheimischen Fachleute hat der "Executive Yuan"[2)] in Hsinchu ein auf 'wissenschaftlicher Grundlage basierendes Industriegebiet' (Science-Based Industrial Park) errichtet[3)].

- Ein bestimmtes Gebiet innerhalb des auf 'wissenschaftlicher Grundlage basierenden Industriegebiets' genießt Steuer- und Zollvorteile (vgl. Artikel 16).

  So wird den MNU für exportierte Güter oder Dienstleistungen eine Befreiung von der

  - Umsatzsteuer
  - Gewerbesteuer
  - Grund- und Gebäudesteuer

  eingeräumt (vgl. Artikel 17).

- Importierte Maschinen, Anlagen, Rohstoffe, Heizmittel, Halb- und Fertigfabrikate für die eigene Nutzung sind von Zöllen, Gebühren und Warensteuern befreit (vgl. Artikel 17).

---

1) Vgl. Science-Based Industrial Park Administration, National Science Council: Statute for the Establishment and Administration of a Science-Based Industrial Park. Taipei 1981; siehe auch Anhang I

2) Siehe Fußnote 2, S. 53 dieser Arbeit

3) Vgl. Artikel 1, siehe Anhang I; Science-Based Industrial Park Administration, National Science Council: Science-Based Industrial Park in Hsinchu. Taipei 1981, S. 4

- Die MNU erhalten eine fünfjährige Befreiung von der Einkommensteuer. Die Einkommensteuer einschließlich einer Zuschlagsgebühr soll 22% des jährlichen Einkommens nicht übersteigen (vgl. Artikel 15).

- Eine fünfjährige Befreiung von Mietzahlungen wird denjenigen MNU eingeräumt, deren Industrietechnologien einen wichtigen Beitrag für die Industrieentwicklung der Republik China darstellen (vgl. Artikel 19).

Teil III: Der Außenhandel der Republik China

1. Grundlagen zur Situation der Außenwirtschaft in der Republik China

Bei der zentralen wirtschaftspolitischen Auseinandersetzung um auswärtige Direktinvestitionen geht es um die Frage nach ihren Auswirkungen auf Umfang und Zusammensetzung des Ex- und Imports des investierenden Landes sowie des Gastlandes.

Seit 1980 herrscht infolge der fortgesetzten Wirtschaftskrisen ein allgemeiner Rückgang in der Weltwirtschaft. Aufgrund des geringen Wirtschaftswachstums, der schwachen Importnachfrage, Schutzmaßnahmen sowie Importkontingenten, Zöllen und einer starken Exportkonkurrenz der Entwicklungsländer stieß die Republik China auf viele Hindernisse und Schwierigkeiten im Rahmen der Außenwirtschaft[1]. Trotzdem ist die Republik China seit 1981 gemäß der Höhe des gesamten Handelsvolumens eine der weltgrößten 20 Handelsnationen[2].

1980 hatte das gesamte Handelsvolumen 39,5 Mrd. US$ erreicht, was eine Zuwachsrate von 28,1% im Vergleich zu 1979 bedeutet. Dabei betrug der Exportwert 19,8 Mrd. US$ (23,0% mehr als 1979), der Importwert 19,7 Mrd. US$ (33,6% mehr als 1979). Der Handelsbilanzüberschuß belief sich auf 77,5 Mio. US$ und stellte damit den niedrigsten Exportüberschuß seit 1976 dar[3].

1981 erreichte das gesamte Handelsvolumen 43,8 Mrd. US$, was einer Steigerung von 10,8% gegenüber 1980 gleichkam. Der Exportwert hat sich im selben Jahr um 14,1% auf 22,6 Mrd. US$ erhöht, der Importwert um 7,4% auf

---

1) Vgl. China External Trade Development Council: Exportmärkte der Republik China im Jahre 1982. Taipei 1983, S. 19

2) Vgl. China External Trade Development Council: a.a.O. S. 25

3) Vgl. Tab. 5

21,2 Mrd. US$. Der Handelsbilanzüberschuß hat sich, bezogen auf 1980, fast verzwanzigfacht und beträgt 1,4 Mrd. US$[1].

1982 ist das gesamte Handelsvolumen, gemessen an 1981, um 6,2% auf 41,1 Mrd. US$ gesunken. Der Exportwert hat sich um 1,8% auf 22,2 Mrd. US$ vermindert. Der Importwert ging um 10,9% auf 18,9 Mrd. US$ zurück. Trotz der negativen Wachstumsraten des gesamten Handelsvolumens, also des Export- und Importwertes, betrug der Handelsbilanzüberschuß noch 3,3 Mrd. US$[2][3].

Die Entwicklung von 1982, die die Werte des Handelsvolumens unter diejenigen von 1981 drückte, ist auf den Rückgang der weltwirtschaftlichen Aktivität zurückzuführen. Abbildung 3 ist zu entnehmen, daß 1981 die Wachstumsrate des Welthandels niedriger als die der Weltproduktion war[4]. Dieses Phänomen war nur einmal zu beobachten, und zwar während der ersten Ölkrise im Jahre 1975. Tabelle 9 zeigt sowohl eine Reihe negativer Export-Zuwachsraten der industrie- und ölexportierenden Länder als auch negativer Import-Zuwachsraten der Industrieländer[5].

Die außenhandelspolitischen Maßnahmen der Republik China können im großen und ganzen als exportfördernd und importbeschränkend charakterisiert werden. Seit Ende des zweiten Weltkrieges bis zum Jahre 1959 nahmen die Exporte von Agrargütern immer mehr zu, um den wachsenden Import von Investitionsgütern und Rohstoffen ermöglichen zu können[6]. Seit 1960 strebt die Republik China

---

1) Vgl. Tab. 5

2) Vgl. Tab. 5

3) Die Tabellen 6 und 7 geben einen Überblick über den weltweiten Außenhandel der Republik China sowie eine Darstellung der Zahlungsbilanz für die Jahre 1978-1981.

4) Vgl. Abb. 3 u. 4

5) Vgl. Tab. 9

6) Vgl. Liu, Jou-ying: Die Außenhandelsbeziehungen von Taiwan zu Japan. Berlin 1982, S. 12

die Industrialisierung an, die während der letzten zehn Jahre rasche Fortschritte gemacht hat. Stark ausgebaut wurde vor allem die Elektro-, Textil-, Chemieindustrie sowie die Nahrungsmittelverarbeitung. Nach und nach wurden Agrarexporte durch eine Ausfuhr von Industrieerzeugnissen ersetzt[1].

Im folgenden werden die Strukturuntersuchungen der Im- und Exporte der Republik China dargestellt. Ein- und Ausfuhr bilden den Kern der Außenwirtschaft, die in der vorliegenden Arbeit zentrale Bedeutung hat.

---

1) Vgl. Bundesstelle für Außenhandelsinformation: Marktinformation, Taiwan, Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln Januar 1983, S. 6

Tab. 5: Entwicklung des Außenhandels der Republik China

Einheit: Mio. US$

| Jahr | Handels volumen | Export | Import | | Handels- überschuß |
|---|---|---|---|---|---|
| 1952 | 303,7 | 116,5 | 187,2 | (-) | 70,7 |
| 1953 | 319,3 | 217,6 | 191,7 | (-) | 64,1 |
| 1954 | 304,7 | 93,3 | 211,4 | (-) | 118,1 |
| 1955 | 324,3 | 123,3 | 201,0 | (-) | 77,7 |
| 1956 | 312,0 | 118,3 | 193,7 | (-) | 75,4 |
| 1957 | 360,5 | 148,3 | 212,2 | (-) | 64,0 |
| 1959 | 382,0 | 155,8 | 226,2 | (-) | 70,4 |
| 1959 | 388,3 | 156,9 | 231,4 | (-) | 74,5 |
| 1960 | 460,8 | 164,0 | 296,8 | (-) | 132,8 |
| 1961 | 517,3 | 195,2 | 322,1 | (-) | 127,0 |
| 1962 | 522,3 | 218,2 | 304,1 | (-) | 85,9 |
| 1963 | 693,3 | 331,7 | 361,6 | (-) | 30,0 |
| 1964 | 861,0 | 433,0 | 428,0 | (+) | 5,0 |
| 1965 | 1.005,7 | 449,7 | 556,0 | (-) | 106,3 |
| 1966 | 1.158,7 | 536,3 | 622,4 | (-) | 86,1 |
| 1967 | 1.446,6 | 640,7 | 805,8 | (-) | 165,1 |
| 1968 | 1.692,5 | 789,2 | 903,3 | (-) | 114,1 |
| 1969 | 2.262,1 | 1.049,4 | 1.212,7 | (-) | 163,3 |
| 1970 | 3.005,4 | 1.481,4 | 1.524,0 | (-) | 42,5 |
| 1971 | 3.904,4 | 2.060,4 | 1.844,0 | (+) | 216,5 |
| 1972 | 5.501,6 | 2.988,1 | 2.513,5 | (+) | 474,6 |
| 1973 | 8.275,9 | 4.483,4 | 3.792,5 | (+) | 690,9 |
| 1974 | 12.604,8 | 5.639,0 | 6.965,8 | (-) | 1.326,8 |
| 1975 | 11,260,5 | 5.308,8 | 5.951,7 | (-) | 642,9 |
| 1976 | 15.765,2 | 8.166,3 | 7.598,9 | (+) | 567,4 |
| 1977 | 17.871,6 | 9.360,7 | 8.510,9 | (+) | 849,8 |
| 1978 | 23.714,0 | 12.687,1 | 11.026,9 | (+) | 1.660,2 |
| 1979 | 30.877,1 | 16.103,4 | 14.773,7 | (+) | 1.329,7 |
| 1980 | 39.543,7 | 19.810,6 | 19.733,1 | (+) | 77,5 |
| 1981 | 43.810,8 | 22.611,2 | 21.199,6 | (+) | 1.411,6 |
| 1982 | 41.092,7 | 22.204,3 | 18.888,4 | (+) | 3.315,9 |

Quelle: Monthly Statistics of Exports and Imports, the Republik of China. No. 165. Taipei July 20, 1983, S. 40; eigene Berechnungen

Tab. 6: Außenhandel der Republik China (weltweit)

| Angabe (Mrd. NT$)* | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 | Änderung z. Vorj. in % |
|---|---|---|---|---|---|
| Import (cif) | 408,4 | 532,9 | 711,4 | 778,6 | + 9,4 |
| Export (fob) | 468,5 | 579,3 | 712,2 | 829,8 | + 16,5 |
| Saldo | +60,1 | +46,4 | + 0,8 | +51,2 | - |

Quelle: Bundesstelle für Außenhandelsinformation: Marktinformation. Marktinformation, Taiwan, Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln Januar 1983, S. 8

* NT$ = New Taiwan Dollar
Die Umrechnung von NT$ zu US$ siehe Tab. 8

Tab. 7: Zahlungsbilanz der Republik China

| Angabe (Mio. US$) | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 |
|---|---|---|---|---|
| Zahlungsbilanzsaldo | +1.951 | +35 | -319 | +1.188 |
| Handelsbilanz | +2.234 | +1.408 | +147 | +1.970 |
| Dienstleistungsbilanz | -537 | -945 | -1.017 | -1.381 |
| Unentgeltliche Übertragungen | -28 | -222 | -95 | -92 |
| Direktinvestitionen, anderes langfristiges Kapital | +353 | +483 | +1.206 | +839 |
| Kurzfristiges Kapital | +84 | -421 | -236 | +131 |
| Irrtümer und Auslassungen | -155 | -265 | -324 | -279 |

Quelle: Bundesstelle für Außenhandelsinformation: Marktinformation. Marktinformation, Taiwan, Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln Januar 1983, S. 7

Tab. 8: Durchschnittswechselkurse von US$ zu NT$*

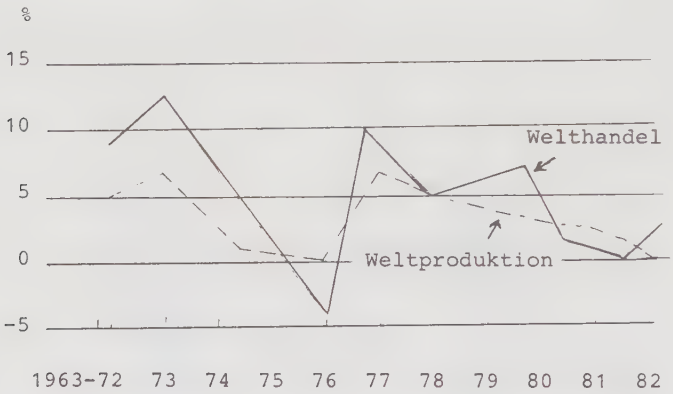
| Jahr | 1 US$ = entsprechender NT$ |
|---|---|
| 1952 | 13,07 |
| 1953 | 14,96 |
| 1954 | 15,59 |
| 1955 | 15,60 |
| 1956 | 24,78 |
| 1957 | 24,78 |
| 1958 | 24,78 |
| 1959 | 36,38 |
| 1960 | 36,38 |
| 1961 | 40,03 |
| 1962 | 40,03 |
| 1963 | 40,05 |
| 1964 | 40,10 |
| 1965 | 40,05 |
| 1966 | 40,05 |
| 1967 | 40,05 |
| 1968 | 40,05 |
| 1969 | 40,05 |
| 1970 | 40,05 |
| 1971 | 40,05 |
| 1972 | 40,05 |
| 1973 | 38,17 |
| 1974 | 38,00 |
| 1975 | 38,00 |
| 1976 | 38,00 |
| 1977 | 38,00 |
| 1978 | 36,98 |
| 1979 | 36,02 |
| 1980 | 36,00 |
| 1981 | 36,72 |
| 1982 | 38,95 |

Quelle: Department of Statistics, Ministry of Finance: Monthly Statistics of Exports and Imports, The Republic of China. No. 165, July 20, 1983, S. 40; eigene Berechnungen

$$\text{Durchschnittswechselkurs} = \frac{\text{Export-} + \text{Import-wechselkurs}}{2}$$

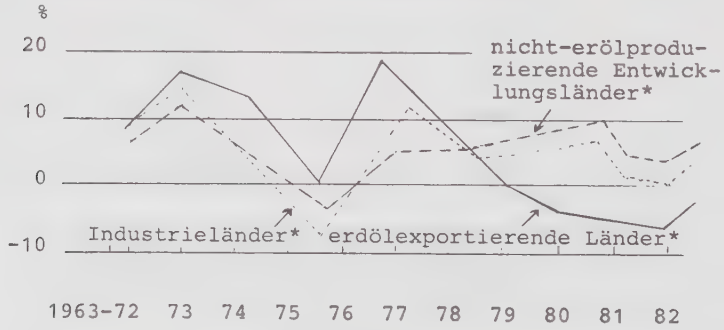
* NT$ = New Taiwan Dollar

Abb. 3: Tendenz der Wachstumsraten des Welthandels und der Weltproduktion




Quelle: China External Trade Development Council: Exportmärkte der Republik China im Jahre 1982, Taipei 1983, S. 13

Abb. 4: Außenhandel zwischen Ländergruppen




Quelle: wie Abb. 3

Angabe: In den Abbildungen 3 und 4 sind die Zuwachsraten mengenmäßig, die von 1982 sind Schätzwerte. Vor 1977 ist die Volksrepublik China ausgeschlossen.

*: Länderangabe der drei Gruppen gemäß International Monetary Fund (IMF): International Financial Statistics (Yearbook). Washington, D.C. 1982, S. 67-68

Tabelle 9: Welthandel von 1980-1981

Einheit: 100 Mio. US$

| | Export | | | | Import | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Summe | | Zuwachsrate (in %) | | Summe | | Zuwachsrate (in %) | |
| | 1980 | 1981 | 1980 | 1981 | 1980 | 1981 | 1980 | 1981 |
| Welthandelsvolumen | 18.691 | 18.433 | 22,6 | - 1,4 | 19.239 | 19.020 | 23,4 | - 1,1 |
| Industrieländer | 12.395 | 12.269 | 17,7 | - 1,0 | 13.696 | 12.984 | 19,8 | - 5,2 |
| Vereinigte Staaten | 2.208 | 2.337 | 21,3 | 5,8 | 2.570 | 2.734 | 15,6 | 6,4 |
| Bundesrepublik Deutschland | 1.929 | 1.761 | 12,3 | - 8,7 | 1.880 | 1.639 | 17,8 | -12,8 |
| Japan | 1.304 | 1.515 | 27,5 | 16,2 | 1.413 | 1.429 | 28,6 | 1,1 |
| Frankreich | 1.160 | 1.064 | 15,2 | - 8,3 | 1.349 | 1.210 | 26,0 | -10,3 |
| Großbritannien | 1.101 | 1.009* | 27,4 | - 8,4 | 1.158 | 1.041* | 16,3 | -10,1 |
| Italien | 777 | 753 | 7,5 | - 3,1 | 995 | 911 | 27,7 | - 8,4 |
| Kanada | 677 | 726 | 16,2 | 7,2 | 628 | 700 | 10,3 | 11,5 |
| Erdölexportierende Länder | 2.965 | 2.724 | 40,9 | - 8,1 | 1.343 | 1.572 | 37,5 | 17,1 |
| Saudi-Arabien | 1.021 | 1.133 | 73,8 | 11,0 | 302 | 353 | 24,4 | 16,9 |
| Kuwait | 199 | 175 | 8,9 | -12,1 | 65 | 86 | 25,6 | 32,3 |
| Nigeria | 268 | 198 | 50,2 | -26,1 | 164 | 186 | 60,1 | 13,4 |
| Indonesien | 219 | 223 | 40,5 | 1,8 | 108 | 133 | 50,4 | 23,1 |
| Venezuela | 192 | 210 | 34,3 | 9,4 | 118 | 124 | 10,8 | 5,1 |
| Entwicklungsländer** | 3.125 | 3.221 | 27,6 | 3,1 | 4.003 | 4.253 | 31,6 | 6,2 |

* Schätzwerte

** Die erdölproduzierenden Länder sind hier ausgeschlossen.

Quelle: China External Trade Development Council: Exportmärkte der Republik China im Jahre 1982. Taipei 1983, S. 12

## 2. Analyse des Exports

Bei der jetzigen innen- und außenwirtschaftlichen Lage ist die Expansion des Außenhandels für die Republik China das wichtigste Instrument, um wirtschaftliches Wachstum und Stabilität zu fördern. Die Zuwachsrate des Exports von Dienstleistungen und Gütern bis 1989 wird durchschnittlich auf 12,4% pro Jahr unter Zugrundelegung des Preisniveaus von 1979 geschätzt. Der Güterexport wird vermutlich von 15,89 Mrd. US$ im Jahre 1979 auf 50,98 Mrd. US$ im Jahre 1989 ansteigen[1].

### 2.1. Struktur des Exports

Aufgrund der günstigen Investitionslage und des Know-how-Imports erhöhen sich sowohl das technische Niveau der Produktion als auch die Produktqualität. Anhand der Exporte können Rückschlüsse auf die Produktionsstruktur der Republik China gezogen werden.

1955 bestanden noch rund 90% der gesamten Exporte aus Agrargütern und weiterverarbeiteten landwirtschaftlichen Produkten. 1979 hatten sie nur noch einen Anteil von ca. 10$. Für 1989 rechnet man mit einem weiteren Rückgang auf 6,7%[2]. Im Unterschied dazu hatte sich der Export von Industriegütern von anfänglich 10,4% auf 92,4% (fast das Neunfache) im Jahre 1982 erhöht[3].

Dieser Strukturwandel läßt sich durch zwei Tatsachen erklären, und zwar einmal durch die Erhöhung des technischen Niveaus der Produktion und zum anderen durch die Konkurrenzfähigkeit der Produkte der Republik China auf dem Weltmarkt.

---

1) Vgl. Council for Economic Planning and Development, Executive Yuan: Ten-Year Economic Development Plan for Taiwan, Republic of China. Taipei 1980, S. 10

2) Vgl. ebenda

3) Siehe Tab. 10

Tab. 10: Exportstruktur der Republik China — Einheit: Mio. US$

| Jahr | Gesamt | | Agrargüter | | verarbeitete Agrargüter | | Industriegüter | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Summe | % | Summe | % | Summe | % | Summe | % |
| 1952 | 116,5 | 100,0 | 25,7 | 22,1 | 81,3 | 69,8 | 9,5 | 8,1 |
| 1953 | 127,6 | 100,0 | 17,6 | 13,8 | 99,3 | 77,3 | 10,7 | 8,4 |
| 1954 | 93,3 | 100,0 | 12,4 | 13,3 | 71,0 | 76,1 | 9,9 | 10,6 |
| 1955 | 123,3 | 100,0 | 34,7 | 28,1 | 75,8 | 61,5 | 12,8 | 10,4 |
| 1956 | 118,3 | 100,0 | 21,9 | 18,5 | 76,3 | 64,5 | 20,1 | 17,0 |
| 1957 | 148,3 | 100,0 | 23,5 | 15,9 | 106,1 | 71,5 | 18,7 | 12,6 |
| 1958 | 155,8 | 100,0 | 36,9 | 23,7 | 97,0 | 62,3 | 21,9 | 14,0 |
| 1959 | 156,9 | 100,0 | 37,1 | 23,6 | 82,8 | 52,8 | 37,0 | 23,6 |
| 1960 | 164,0 | 100,0 | 19,7 | 12,0 | 91,3 | 55,7 | 53.8 | 32,3 |
| 1961 | 195,2 | 100,0 | 28,9 | 14,8 | 86,5 | 44,3 | 79,8 | 40,9 |
| 1962 | 218,2 | 100,0 | 26,0 | 11,9 | 82,1 | 37,6 | 110,1 | 50,5 |
| 1963 | 331,7 | 100,0 | 44,8 | 13,5 | 150,6 | 45,4 | 136,3 | 41,1 |
| 1964 | 433,0 | 100,0 | 65,0 | 15,0 | 184,1 | 42,5 | 183,9 | 42,5 |
| 1965 | 449,7 | 100,0 | 106,2 | 23,6 | 136,6 | 30,4 | 206,9 | 46,0 |
| 1966 | 536,3 | 100,0 | 106,3 | 19,8 | 134,8 | 25,1 | 295,2 | 55,1 |
| 1967 | 640,7 | 100,0 | 97,2 | 15,2 | 148,7 | 23,2 | 394,8 | 61,6 |
| 1968 | 789,2 | 100,0 | 87,8 | 11,1 | 161,7 | 20,5 | 539,7 | 68,4 |
| 1969 | 1.049,4 | 100,0 | 98,1 | 9,3 | 174,9 | 16,7 | 776,4 | 74,0 |
| 1970 | 1.481,4 | 100,0 | 126,7 | 8,6 | 190,0 | 12,8 | 1.164,7 | 78,6 |
| 1971 | 2.060,4 | 100,0 | 163,0 | 7,9 | 230,5 | 11,2 | 1.666,9 | 80,9 |
| 1972 | 2.988,1 | 100,0 | 203,6 | 6,8 | 295,5 | 9,9 | 2.489,0 | 83,3 |
| 1973 | 4.483,4 | 100,0 | 337,6 | 7,5 | 351,7 | 7,9 | 3.794,1 | 84,6 |
| 1974 | 5.639,0 | 100,0 | 269,6 | 4,8 | 603,2 | 10,7 | 4.766,2 | 84,5 |
| 1975 | 5.303,8 | 100,0 | 295,7 | 5,6 | 572,5 | 10,8 | 4.440,6 | 83,6 |
| 1976 | 8.166,3 | 100,0 | 406,1 | 5,0 | 606,1 | 7,4 | 7,154,1 | 87,6 |
| 1977 | 9.360,7 | 100,0 | 502,3 | 5,4 | 669,6 | 7,1 | 8.183,8 | 87,5 |
| 1978 | 12.687,1 | 100,0 | 637,5 | 5,0 | 740,1 | 5,8 | 11.309,5 | 89,2 |
| 1979 | 16.103,4 | 100,0 | 703,0 | 4,4 | 819,6 | 5,1 | 14.580,8 | 90,5 |
| 1980 | 19.810,6 | 100,0 | 712,2 | 3,6 | 1.108,7 | 5,6 | 17.989,7 | 90,3 |
| 1981 | 22.611,2 | 100,0 | 532,5 | 2,4 | 1.219,9 | 5,4 | 20.858,8 | 92,2 |
| 1982 | 22.204,2 | 100,0 | 420,8 | 1,9 | 1.260,3 | 5.7 | 20.523,1 | 92,4 |

Quelle: Department of Statistics, Ministry of Finance: Monthly Statistics of Exports and Imports, the Republic of China. No. 165. July 20, 1983, S. 221

Die Einnahmen aus dem Export landwirtschaftlicher Produkte haben die Entwicklung der Wirtschaft in der Republik China sehr gefördert. Dies hatte einen Aufschwung der Landwirtschaft zur Folge und bildete dadurch die Basis für den Ausbau und die Entwicklung des industriellen Sektors.

In Zukunft wird sich voraussichtlich das Schwergewicht von Gütern für den gehobenen Bedarf auf Investitionsgüter, also auf Maschinen und komplexe maschinelle Anlagen, verlagern[1].

## 2.2. Zusammensetzung des Exports

Tabelle 11 stellt die Exporte der Republik China dar. Allein Produkte aus Textilien, Leder, Holz, Papier usw. sowie Elektromaschinen und -apparate machen seit etwa 1970 schon fast einen Anteil von 50% aller Exporte aus.

### (1) Produkte aus Textil, Leder, Holz, Papier usw.

Auf Platz eins der Exporte stehen Produkte aus Textil, Leder, Holz, Papier usw. Anfang der siebziger Jahre erreichte ihr Export einen Höhepunkt: 1970 lag der Anteil bei 42,2% am gesamten Export. Noch 1981 wiesen sie - trotz sinkender Tendenz - mit einem Anteil von 30,1% den höchsten Prozentsatz aller Untergruppen auf[2]. Dabei spielen Textilerzeugnisse, deren Anteil am Gesamtexport im Jahre 1981 22,2% betrug[3], eine entscheidende Rolle.

---

1) Vgl. Liu, Jou-ying: a.a.O. S. 26; siehe auch Tab. 11, S. 68

2) Vgl. Tabelle 11, S. 68 dieser Arbeit

3) Vgl. Bundesstelle für Außenhandelsinformation: Marktinformation, Taiwan, Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln Januar 1983, S. 9

Die Totalbeträge des Textilexports nehmen trotz der Kontingente der Importländer, der wachsenden Konkurrenz und des weltwirtschaftlichen Rückgangs ständig zu. Knapp die Hälfte des Textilexports bestand aus Fertigbekleidung. Diese positive Entwicklung läßt sich dadurch erklären, daß die einzelnen Produzenten der Textilindustrie zum einen die Qualität ihrer Produkte verbesserten und zum anderen ihre ausländischen Absatzmärkte ausweiten konnten.

(2) Elektromaschinen und -apparate

Neben Textilien sind Elektromaschinen und -apparate als führende Produkte der "zweiten Exportgeneration" gekennzeichnet. Dabei spielen vor allem Radio- und Fernsehgeräte, Kassettenrekorder, elektronische Rechner eine wichtige Rolle. Ihre Bedeutung hat in den siebziger Jahren ständig zugenommen. Einschließlich verschiedener anderer Industrieerzeugnisse wie Nähmaschinen, Sportartikel, Haushaltsgeräte, Plastikwaren, Ersatzteile und Halbleiter überstiegen sie 1981 ein Drittel des gesamten Exports[1].

(3) Andere Exporte

Die Tendenz des Exports von Metallerzeugnissen, Maschinen und Transportausrüstungen zeigt ein ständig zunehmendes Wachstum. Das ist die Folge des Ziels der Republik China, im Zuge der Industrialisierung hochtechnisierte und damit kapitalintensive Branchen, wie z.B. die Schwerindustrie, zu fördern.

---

1) Vgl. Monthly Statistics of Exports and Imports, The Republic of China. No. 165. Taipei July 20, 1983, S. 53-57

Tab. 11: Zusammensetzung der Exporte der Republik China

| Warengruppe | 1955 | 1960 | 1965 | 1970 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Export absolut in Mio. US$ | 123 | 164 | 450 | 1.481 | 5.309 | 8.166 | 9.361 | 12.687 | 16.103 | 19.811 | 22.612 |
| Anteil in % | | | | | | | | | | | |
| 1. Land-, Forstw., Fischereiprodukte | 5,7 | 9,8 | 14,9 | 8,4 | 5,1 | 4,1 | 4,4 | 3,2 | 2,6 | 2,5 | 2,6 |
| 2. Minerale (incl. Öl) | 2,4 | 2,4 | 0,9 | 0,1 | 0,1 | - | - | - | - | - | - |
| 3. Nahrungs- und Genußmittel | 85,0 | 58,5 | 39,1 | 13,0 | 11,2 | 8,3 | 8,1 | 7,7 | 6,9 | 6,7 | 5,2 |
| 4. Produkte aus Textilien, Leder, Holz, Papier usw. | 2,4 | 17,0 | 26,2 | 42,2 | 37,6 | 38,1 | 32,6 | 32,9 | 32,5 | 31,1 | 30,1 |
| 5. Produkte aus nichtmetall. Mineralen | - | 1,8 | 3,1 | 3,4 | 1,0 | 1,2 | 1,7 | 1,7 | 1,7 | 1,9 | 2,0 |
| 6. Chem. und pharm. Produkte | 3,3 | 4,9 | 4,4 | 2,4 | 2,0 | 2,3 | 2,6 | 2,7 | 2,5 | 2,3 | 2,7 |
| 7. Unverarbeitetes Metall | 1,6 | 3,7 | 3,6 | 4,4 | 2,3 | 1,6 | 1,4 | 2,5 | 3,6 | 2,0 | 2,2 |
| 8. Metallerzeugnisse | - | 0,6 | 1,1 | 2,0 | 2,5 | 3,0 | 3,5 | 4,0 | 4,3 | 4,4 | 4,7 |
| 9. Maschinen ohne Elektromaschinen | - | - | 1,3 | 3,2 | 3,6 | 3,6 | 3,6 | 3,5 | 3,8 | 3,8 | 4,2 |
| 10. Elektromaschinen und -apparate | - | 0,6 | 2,7 | 12,3 | 14,7 | 15,6 | 15,9 | 15,8 | 17,2 | 18,2 | 18,4 |
| 11. Transportmittel u. Ausrüstung | - | - | 0,4 | 0,9 | 2,1 | 2,4 | 3,5 | 3,4 | 2,8 | 3,2 | 3,8 |
| 12. Sonstige | - | 0,6 | 2,2 | 7,7 | 17,8 | 19,8 | 22,8 | 22,5 | 22,2 | 24,0 | 24,0 |
| 13. Statistische Diskrepanz | -0,4 | 0,1 | 0,1 | - | - | - | -0,1 | 0,1 | -0,1 | -0,1 | 0,1 |
| Insgesamt | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Quelle: Taiwan Statistical Data Book 1982; Monthly Statistics of Exports and Imports. The Republic of China. May 1983. No. 165; eigene Berechnungen

## 3. Analyse des Imports

Die wirtschaftliche Situation der Republik China ist durch ihre typische Insellage und den Mangel an Naturschätzen gekennzeichnet. Um die Wirtschaftsentwicklung zu gewährleisten und zudem den Außenhandel zu erweitern, werden Rohstoffe und Maschinenanlagen, die für die industrielle Entwicklung notwendig sind, in erheblichem Umfang eingeführt. Damit verbunden ist natürlich ein hoher Abhängigkeitsgrad von den Ländern, die der Republik China als Rohstofflieferanten dienen.

Die reale Wachstumsrate der Jahre 1978-1990 wird durchschnittlich rund 15% pro Jahr betragen, wobei als Hauptlieferanten Japan (ca. 30%) und die USA (ca. 20%) in Frage kommen[1].

### 3.1. Struktur des Imports

Die Struktur der Importe von 1952-1982 ist in Tabelle 12, S. 71, umfassend dargestellt. Dabei verzeichnen Rohstoffe die höchsten Importquoten, die zwischen 60,8% - 74,7% liegen. Vergleicht man das Volumen von 1952 mit dem von 1982, so kann eine Steigerungsrate von rund 10.000 Prozent festgestellt werden, was einem Importbedarf von mehr als 12 Mrd. US$ entspricht.

Der Investitionsgüterbedarf (vorwiegend Maschinen, Elektromaschinen und -apparate) weist sogar eine noch größere Steigerung auf. Er betrug im Jahre 1952 26,6 Mio. US$ und wuchs bis 1982 auf 4.684,9 Mio. US$, was einer Zunahme von 18.000 Prozent entspricht. Diese Tatsache läßt sich dadurch erklären, daß sich die Industriestruktur in den letzten Jahrzehnten gewandelt hat. Diese Entwicklung vollzog sich

---

1) Vgl. Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung: Länderstudie Taiwan. München 1979, S. 20

- von der Konsumgüterindustrie in den fünfziger Jahren
- über die arbeitsintensive Exportindustrie in den sechziger Jahren und
- von der Produktionsgüterindustrie in den siebziger Jahren
- bis zur kapital- und technologieintensiven Schwerindustrie der achtziger Jahre.

Auch im Bereich der Konsumgüter ist auf der einen Seite eine wachsende (ca. 4.000 Prozent von 1952 = 37,3 Mio. US$ bis 1982 = 1.486,8 Mio. US$), auf der anderen Seite eine seit 1952 fast stetig fallende Tendenz am Gesamtvolumen zu erkennen[1].

### 3.2. Zusammensetzung des Imports

Zu den entscheidenden Import-Produktarten gehören vor allem:

(1) Mineralöl und Mineralölerzeugnisse

Da Mineralöl nicht nur ein wichtiger Faktor der Energiewirtschaft ist, sondern darüber hinaus den entscheidenden Grundstoff für die chemische Industrie bildet, ist sein Anteil naturgemäß am höchsten.

Nach der ersten Ölkrise im Jahre 1975 lösten wiederum die politischen Unruhen im Iran im Jahre 1979 die zweite Ölkrise aus. Die Folgen waren internationale Inflation und eine allgemeine Rezession, da bei den ölexportierenden Ländern eine drastische Preissteigerung für Öl eintrat. 1981 betrug die Importsumme 5.172,8 Mio. US$ bzw. 24,4% der Gesamteinfuhr[2].

---

1) Siehe Tabelle 12

2) Siehe Tabelle 13

Tab. 12: Struktur des Imports der Republik China Einheit: Mio. US$

| | Gesamt | | Rohstoffe | | Investitionsgüter | | Konsumgüter | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Jahr | Summe | % | Summe | % | Summe | % | Summe | % |
| 1952 | 187,2 | 100,0 | 123,3 | 65,9 | 26,6 | 14,2 | 37,3 | 19,9 |
| 1953 | 191,7 | 100,0 | 128,7 | 67,1 | 29,9 | 15,6 | 33,1 | 17,3 |
| 1954 | 211,4 | 100,0 | 152,8 | 72,3 | 32,0 | 15,1 | 26,6 | 12,6 |
| 1955 | 201,0 | 100,0 | 150,2 | 74,7 | 33,2 | 16,5 | 17,6 | 8,8 |
| 1956 | 193,7 | 100,0 | 143,1 | 73,9 | 36,2 | 18,7 | 14,4 | 7,4 |
| 1957 | 212,2 | 100,0 | 153,8 | 72,5 | 43,8 | 20,6 | 14,6 | 6,9 |
| 1958 | 226,2 | 100,0 | 162,4 | 71,8 | 49,3 | 21,8 | 14,5 | 6,4 |
| 1959 | 231,4 | 100,0 | 156,3 | 67,5 | 58,0 | 25,1 | 17,1 | 7,4 |
| 1960 | 296,8 | 100,0 | 189,9 | 64,0 | 82,7 | 27,9 | 24,2 | 8,1 |
| 1961 | 322,1 | 100,0 | 204,7 | 63,5 | 84,9 | 26,4 | 32,5 | 10,1 |
| 1962 | 304,1 | 100,0 | 207,6 | 68,3 | 71,2 | 23,4 | 25,3 | 8,3 |
| 1963 | 361,6 | 100,0 | 260,8 | 72,1 | 77,5 | 21,4 | 23,3 | 6,5 |
| 1964 | 428,0 | 100,0 | 307,2 | 71,8 | 94,7 | 22,1 | 26,1 | 6,1 |
| 1965 | 556,0 | 100,0 | 364,4 | 65,6 | 163,1 | 29,3 | 18,5 | 5,1 |
| 1966 | 622,4 | 100,0 | 407,9 | 65,5 | 183,0 | 29,4 | 31,5 | 5,1 |
| 1967 | 805,8 | 100,0 | 508,9 | 63,2 | 259,0 | 32,1 | 37,9 | 4,7 |
| 1968 | 903,3 | 100,0 | 568,5 | 62,9 | 293,1 | 32,5 | 41,7 | 4,6 |
| 1969 | 1.212,7 | 100,0 | 737,7 | 60,8 | 421,2 | 34,7 | 53,8 | 4,5 |
| 1970 | 1.524,0 | 100,0 | 957,6 | 62,8 | 492,5 | 32,3 | 73,9 | 4,9 |
| 1971 | 1.843,9 | 100,0 | 1.160,3 | 62,9 | 589,4 | 32,0 | 96,2 | 5,1 |
| 1972 | 2.513,5 | 100,0 | 1.588,7 | 63,2 | 782,1 | 31,1 | 142,7 | 5,7 |
| 1973 | 3.792,5 | 100,0 | 2.496,9 | 65,8 | 1.082,7 | 28,6 | 212,9 | 5,6 |
| 1974 | 6.965,8 | 100,0 | 4.345,2 | 62,4 | 2.142,8 | 30,7 | 477,8 | 6,9 |
| 1975 | 5.951,7 | 100,0 | 3.726,6 | 62,6 | 1.823,6 | 30,6 | 401,5 | 6,8 |
| 1976 | 7.598,9 | 100,0 | 4.920,4 | 64,7 | 2.209,0 | 29,1 | 469,5 | 6,2 |
| 1977 | 8.510,9 | 100,0 | 5.648,3 | 66,4 | 2.198,8 | 25,8 | 663,8 | 7,8 |
| 1978 | 11.026,9 | 100,0 | 7.551,1 | 68,5 | 2.724,5 | 24,7 | 751,3 | 6,8 |
| 1979 | 14.773,7 | 100,0 | 10.196,9 | 69,0 | 3.629,5 | 24,6 | 947,3 | 6,4 |
| 1980 | 19.733,1 | 100,0 | 13.967,9 | 70,8 | 4.623,0 | 23,4 | 1.142,2 | 5,8 |
| 1981 | 21.199,6 | 100,0 | 14.461,2 | 68,2 | 5.438,4 | 25,7 | 1.300,0 | 6,1 |
| 1982 | 18.888,3 | 100,0 | 12.716,6 | 67,3 | 4.684,9 | 24,8 | 1.486,8 | 7,9 |

Quelle: Dapartment of Statistics, Ministry of Finance: Monthly Statistics of Exports and Imports, the Republic of China, No. 165. July 20, 1983, S. 222

(2) Chemische und pharmazeutische Produkte

Durch die rapide ansteigende Einfuhr von Mineralöl wurde der Import von chemischen und pharmazeutischen Produkten zwar auf den zweiten Platz verdrängt, betrug aber 1981 immerhin noch 2,7 Mrd. US$ oder 12,8% am Gesamtimportvolumen. Das ist wiederum ein Grund dafür, daß der Industrieausbau sich tendenziell auf hochwertige technische und hochentwickelte chemische Industrien konzentriert[1].

(3) Maschinen ohne Elektromaschinen und -apparate

Da die Republik China den Standard eines Industrielandes noch nicht erreicht hat, wird der Import der Investitionsgüter, die aus Spezialmaschinen sowie immer komplexeren Maschinengruppen und technischen Einrichtungen bestehen, nach wie vor eine wichtige Rolle spielen. 1981 betrug ihre Importsumme 2,7 Mrd. US$ mit einem Anteil von 12,6% am Gesamtimportvolumen, also nur 0,2% weniger als die chemischen und pharmazeutischen Inporte[2].

(4) Landwirtschafts-, Forstwirtschafts- und Fischerei-Produkte

Obwohl ihr Anteil am Gesamtimport eine sinkende Tendenz aufwies, lag er immerhin an vierter Stelle

---

1) Da die Unterschiede der Importsummen seit 1975 zwischen "Taiwan Statistical Data Book" und der deutschen amtlichen Daten ziemlich groß sind, was vermutlich auf verschiedene Klassifikationskriterien zurückzuführen ist, werden an dieser Stelle die Zahlen aus "Monthly Statistics of Exports and Imports, the Republic of China" übernommen. Vgl. dazu auch Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung: Strukturveränderungen der deutschen Wirtschaft. Länderstudie Taiwan. München 1979. S. 169. Bundesstelle für Außenhandelsinformation: Marktinformation, Taiwan, Wirtschaftsdokumentation. Köln Januar 1983, S. 8-9; Gälli, Anton: Taiwan: Ökonomische Fakten und Trands. München 1980, S. 156

2) Siehe Tabelle 13

aller Importe im Jahre 1981. Das ist auf die mangelnden Ressourcen zurückzuführen. Die wichtigsten Landwirtschafts-, Forstwirtschafts- und Fischereiprodukte sind beispielsweise Weizen, Mais, Sojabohnen, Wolle, Baumwolle und Hölzer der verschiedensten Art. Die Importsumme betrug 2,6 Mrd. US$ mit einem Prozentsatz von 12,3[1)].

(5) Elektromaschinen und -apparate

Die lebhafte Nachfrage nach Elektromaschinen und -apparaten resultiert aus der ununterbrochenen Wirtschaftsentwicklung sowie der Weiterverarbeitung für die exportorientierten Industrien in der Republik China. Seit Anfang der siebziger Jahre haben ihre Importanteile fast immer mehr als 10% erreicht, davon betrug der Anteil im Jahre 1981 10,8%, was einer Importsumme von 2.289,6 Mio. US$ entspricht[2)].

---

1) u. 2) Vgl. Tabelle 13

Tab. 13: Zusammensetzung der Importe der Republik China

| Warengruppe | 1955 | 1960 | 1965 | 1970 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Import absolut in Mio. US$ | 201 | 297 | 556 | 1.524 | 5.952 | 7,599 | 8.511 | 11.027 | 14.774 | 19.733 | 21.200 |
| Anteil in % | | | | | | | | | | | |
| 1. Land-, Forstw., Fischereiprodukte | 18,9 | 15,5 | 16,4 | 17,7 | 17,5 | 16,4 | 16,4 | 16,4 | 15,4 | 12,7 | 12,3 |
| 2. Minerale (incl. Öl) | 8,0 | 7,4 | 4,1 | 4,5 | 11,6 | 15,0 | 16,6 | 15,6 | 17,3 | 23,7 | 24,4 |
| 3. Nahrungs- und Genußmittel | 4,0 | 3,4 | 1,6 | 2,0 | 3,2 | 2,5 | 3,3 | 3,2 | 3,2 | 2,7 | 3,1 |
| 4. Produkte aus Textilien, Leder, Holz, Papier usw. | 16,4 | 12,5 | 12,9 | 11,9 | 3,7 | 3,7 | 3,7 | 4,0 | 3,9 | 3,3 | 3,5 |
| 5. Produkte aus nichtmetall. Mineralen | 2,5 | 1,0 | 2,9 | 1,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,6 | 0,6 | 0,5 | 0,5 |
| 6. Chem. u. pharm. Produkte | 18,9 | 16,8 | 14,9 | 12,3 | 15,7 | 15,4 | 15,1 | 14,1 | 14,5 | 13,8 | 12,8 |
| 7. Unverarbeitetes Metall | 9,0 | 10,8 | 14,0 | 9,8 | 10,7 | 10,7 | 11,7 | 12,6 | 12,3 | 12,1 | 9,5 |
| 8. Metallerzeugnisse | 1,0 | 1,7 | 1,4 | 1,4 | 1,5 | 1,2 | 0,9 | 0,8 | 0,8 | 0,7 | 0,8 |
| 9. Maschinen ohne Elektromaschinen | 9,0 | 15,5 | 12,4 | 13,3 | 16,0 | 13,8 | 10,0 | 10,7 | 10,9 | 12,1 | 12,6 |
| 10. Elektromaschinen und -apparate | 7,0 | 5,4 | 6,3 | 11,7 | 8,5 | 10,0 | 9,5 | 11,9 | 10,9 | 9,8 | 10,8 |
| 11. Transportmittel u. Ausrüstung | 3,0 | 6,4 | 10,3 | 10,7 | 5,3 | 4,8 | 5,4 | 4,9 | 5,1 | 3,7 | 3,5 |
| 12. Sonstige | 2,5 | 3,4 | 2,7 | 3,1 | 5,8 | 6,1 | 7,3 | 5,2 | 5,1 | 4,8 | 6,0 |
| 13. Statistische Diskrepanz | -0,2 | 0,2 | 0,1 | 0,1 | - | -0,1 | -0,4 | - | - | 0,1 | 0,2 |
| Insgesamt | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Quelle: Taiwan Statistical Data Book 1982; Monthly Statistics of Exports and Imports. The Republic of China. May 1983, No. 165; eigene Berechnungen

## 4. Handelspartner der Republik China

Obwohl die Republik China die diplomatischen Beziehungen zu den meisten westlichen Ländern und zu Japan abgebrochen hat, wurden von dieser politischen Wandlung die Handelsbeziehungen kaum wesentlich beeinträchtigt[1].

Gemäß dem Gesamthandelsvolumen ist Japan seit 1961 neben den USA der zweitwichtigste Handelspartner der Republik China. Im Jahre 1981 folgten Kuwait, Saudi-Arabien und Hongkong[2]. Da die wichtigsten Handelspartner der Republik China, vor allem die USA und Japan, zugleich Mutterländer der meisten MNU in der Republik China sind, ist eine allgemeine Darstellung unerläßlich.

### 4.1. Export

Tab. 14 führt die Exportsumme und die Anteile am Gesamtexport der Republik China zu einzelnen Ländern für den Zeitraum von 1955-1981 auf[3]. Der Export in die USA betrug im Jahre 1981 mehr als 8 Mrd. US$, was einem Anteil von 36,1% am Gesamtexport gleichkommt[4]. Der Hauptexportartikel in die USA waren Plastikschuhe, die sich im Jahre 1981 auf 173 Mio. US$ beliefen. Die Schwarz-weiß-Fernsehapparate von RETMA, Radio-Recorder, Bildschirmspielgeräte und Damenpullover waren mit Exportsummen von über 100 Mio. US$ auf den Plätzen 2-5 vertreten[5].

---

1) Die diplomatischen Beziehungen der Republik China zu Japan wurden im Jahre 1972 und die zu den USA im Jahre 1976 abgebrochen.

2) Vgl. Taiwan Statistical Data Book 1982, S. 191-195

3) Die Daten früherer Jahrgänge siehe Diplomarbeit der Verfasserin: Die Außenhandelsbeziehungen von Taiwan zu Japan. Berlin 1982, S. 49

4) Vgl. Tab. 14

5) Vgl. China External Trade Development Council: Exportmärkte der Republik China im Jahre 1982. Taipei 1983, S. 43

Tab. 14: Die wichtigsten Handelspartner der Republik China bei den Exporten

| | Einheit | 1955 | 1960 | 1965 | 1970 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Exporte | Mio. US$ | 123 | 164 | 450 | 1.481 | 5.309 | 8.166 | 9.361 | 12.688 | 16.103 | 19.811 | 22.611 |
| Asien | % | 89,0 | 79,1 | 61,0 | 39,1 | 36,2 | 34,7 | 33,1 | 33,5 | 36,6 | 34,4 | 34,5 |
| Japan | % | 59,5 | 37,7 | 30,6 | 15,1 | 13,1 | 13,4 | 12,0 | 12,4 | 14,0 | 11,0 | 11,0 |
| Hongkong | % | 5,5 | 12,6 | 6,2 | 9,2 | 6,8 | 7,5 | 6,8 | 6,8 | 7,1 | 7,8 | 8,4 |
| Singapur | % | 5,5 | 2,3 | 2,0 | 2,4 | 2,7 | 2,6 | 2,5 | 2,3 | 2,6 | 2,8 | 2,7 |
| Indonesien | % | - | - | - | 2,2 | 3,3 | 2,7 | 2,5 | 2,4 | 2,4 | 2,4 | 1,9 |
| Malaysia | % | - | - | - | 0,8 | 0,8 | 0,7 | 0,8 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 0,8 |
| Thailand | % | 3,6 | 2,4 | 3,7 | 1,7 | 1,3 | 1,0 | 1,1 | 1,3 | 1,2 | 0,9 | 0,9 |
| Philippinen | % | 0,2 | 1,1 | 1,4 | 1,1 | 1,5 | 1,0 | 1,0 | 1,3 | 1,1 | 1,0 | 1,2 |
| Süd-Korea | % | 2,9 | 3,7 | 1,4 | 1,9 | 2,3 | 0,9 | 1,0 | 1,1 | 1,2 | 1,3 | 1,2 |
| Saudi-Arabien | % | - | - | 0,1 | 0,2 | 2,2 | 1,5 | 2,4 | 2,5 | - | 2,8 | 2,7 |
| Kuwait | % | - | 0,9 | 0,3 | 0,3 | 0,8 | 1,3 | 1,8 | 0,8 | - | 1,0 | 0,7 |
| Amerika | % | 4,8 | 12,3 | 23,4 | 42,0 | 38,5 | 41,6 | 42,9 | 43,2 | 41,3 | 38,4 | 40,6 |
| USA | % | 4,4 | 11,5 | 21,3 | 38,1 | 34,3 | 37,2 | 38,8 | 39,5 | 35,1 | 34,1 | 36,1 |
| Kanada | % | 0,1 | 0,8 | 2,0 | 3,4 | 3,4 | 3,8 | 2,9 | 2,6 | 2,6 | 2,3 | 2,5 |
| Afrika | % | 0,6 | 2,3 | 3,3 | 2,9 | 3,8 | 3,3 | 3,3 | 3,2 | 3,0 | 4,2 | 4,9 |
| Europa | % | 5,4 | 6,0 | 10,3 | 10,1 | 15,0 | 13,4 | 13,4 | 12,9 | 14,3 | 15,8 | 12,7 |
| BRD | % | 0,9 | 2,0 | 6,6 | 5,0 | 6,0 | 5,2 | 4,5 | 4,5 | 5,9 | 5,4 | 4,0 |
| England | % | 3,0 | 1,6 | 0,8 | 0,9 | 2,6 | 2,0 | 2,9 | 2,5 | 2,5 | 2,4 | 2,5 |
| Frankreich | % | 0,6 | 0,7 | 0,2 | 0,2 | 0,7 | 0,8 | 1,0 | 1,0 | 1,2 | 1,4 | 1,2 |
| Italien | % | 0,1 | 0,1 | 0,5 | 0,8 | 0,9 | 0,8 | 0,8 | 0,8 | - | 1,5 | 1,0 |
| Belgien/Lux. | % | 0,4 | 0,4 | 0,5 | 0,5 | 0,8 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | - | 0,8 | 0,6 |
| Niederlande | % | 0,5 | 0,8 | 1,3 | 2,2 | 2,6 | 2,0 | 1,9 | 1,9 | 2,1 | 2,3 | 1,7 |
| Schweiz | % | - | - | - | 0,2 | 0,3 | 0,5 | 0,3 | 0,4 | - | 0,4 | 0,3 |
| Ozeanien | % | 0,1 | 0,2 | 1,5 | 1,6 | 2,7 | 3,1 | 3,1 | 3,1 | 2,9 | 3,0 | 3,6 |
| Australien | % | 0,1 | 0,2 | 0,9 | 1,4 | 2,4 | 2,7 | 2,6 | 2,6 | 2,6 | 2,7 | 3,0 |

Quelle: Taiwan Statistical Data Book 1982, S. 198-202; China External Trade, Development Council: Exportmärkte der Republik China im Jahre 1982. Taipei 1983, S. 24; eigene Berechnungen

Die Republik China ist das Land, das am meisten durch 'GSP'[1] seit 1976 profitiert. Für die USA ist der kleine Inselstaat der achtwichtigste Handelspartner[2].

Weitere wichtige Abnehmerländer sind in der Reihenfolge der Exportanteile die Bundesrepublik Deutschland (4,0%), Australien (3,0%), Saudi-Arabien (2,7%), Singapur (2,7%) und England (2,5%).

Der Exportanteil der europäischen Länder insgesamt betrug im Jahre 1982 11,7%, der dritthöchste Prozentsatz nach dem der USA und Japans. Die Bedeutung der europäischen Märkte hat für die Republik China parallel zu den MNU, deren Anzahl im Jahre 1980 1.015 und im Jahre 1983 1.081 betrug, sehr zugenommen[4].

## 4.2. Import

Tab. 15 zeigt, daß seit 1965 Japan der Hauptlieferant der Republik China ist. 1981 wurden 28% der gesamten Importe aus Japan und 25,5% aus den USA, die auf dem zweiten Platz stehen, in der Republik China abgesetzt. Es folgen die beiden erdölexportierenden Länder Kuwait und Saudi-Arabien, deren Bedeutung in den letzten zehn Jahren ständig zugenommen hat, sowie die Bundesrepublik Deutschland.

---

1) GSP = Generalized System of Preferences

2) Die anderen 7 Länder sind Kanada, Japan, Mexiko, England, Saudi-Arabien, die Bundesrepublik Deutschland und Frankreich. Vgl. China External Trade Development Council: Exportmärkte der Republik China im Jahre 1982. Taipei 1983, S. 37, Tab. 3.1.5., übernommen von "U.S. News and World Report, Apr. 26, 1982, based on Dept. of Commerce, U.S.A."

3) Vgl. Tab. 9

4) Vgl. Euro-Asia Trade Organization: 1980 The European Firms in the Republic of China; Euro-Asia Trade Organization: 1983 European Firms in the Republik of China. Taipei.

Das Außenhandelsvolumen mit den USA belief sich auf ca. 13 Mrd. US$ im Jahre 1981, während das mit Japan rd. 8 Mrd. US$ betrug. Die Handelsbilanzergebnisse klaffen jedoch beträchtlich auseinander. Während die Republik China in ihren Außenhandelsbeziehungen zu den USA einen Überschuß von 3,4 Mrd. US$ im Jahre 1981 erzielen konnte, weist die Handelsbilanz gegenüber Japan ein Defizit von 3,4 Mrd. US$ auf.

Die Bestrebungen der Republik China zielen darauf ab, dieses Ungleichgewicht zu verringern. Einen gangbaren Weg sieht die Regierung darin, ihre industriellen Ausrüstungsgüter sowohl in den USA als auch in Westeuropa, vor allem in der Bundesrepublik Deutschland, einzukaufen, da auch hier Zahlungsbilanzüberschüsse zu verzeichnen sind[1]. In diesem Zusammenhang spielen die MNU eine entscheidende Rolle, was im Teil IV näher beschrieben wird.

---

1) Hindernisse ergeben sich dabei vorwiegend aus den traditionellen Bindungen, den geographischen Verhältnissen und der sprachlichen Affinität zum asiatischen Handelspartner Japan. Die Problematik wurde in der Diplomarbeit der Verfasserin "Die Außenhandelsbeziehungen von Taiwan zu Japan" behandelt. Vgl. dazu auch Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung: Strukturänderungen der deutschen Wirtschaft, Länderstudie Taiwan. München 1979, S. 20-21; Gälli, Anton: a.a.O., S. 160

Tab. 15: Die wichtigsten Handelspartner der Republik China bei den Importen

| | Einheit | 1955 | 1960 | 1965 | 1970 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Importe | Mio. US$ | 201 | 297 | 556 | 1.524 | 5.952 | 7,599 | 8.511 | 11.027 | 14.774 | 19.733 | 21.200 |
| Asien | % | 54,6 | 47,4 | 51,1 | 57,6 | 51,7 | 57,6 | 59,1 | 58,5 | 57,0 | 58,5 | 57,6 |
| Japan | % | 30,5 | 35,3 | 39,8 | 42,8 | 30,4 | 32,3 | 31,0 | 33,4 | 30,9 | 27,1 | 28,0 |
| Hongkong | % | 1,5 | 1,6 | 1,0 | 1,8 | 1,2 | 1,3 | 2,3 | 1,4 | 1,4 | 1,3 | 1,5 |
| Singapur | % | 1,6 | 0,4 | 0,5 | 0,4 | 0,6 | 0,5 | 1,1 | 0,7 | 0,8 | 1,1 | 0,9 |
| Indonesien | % | - | - | - | 0,8 | 2,8 | 2,7 | 3,7 | 2,9 | 3,1 | 2,7 | 2,2 |
| Thailand | % | 0,1 | 0,7 | 0,9 | 2,7 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 0,6 | 0,5 | 0,4 | 0,5 |
| Philippinen | % | 0,8 | 1,0 | 2,4 | 1,4 | 0,6 | 0,4 | 0,4 | 0,6 | 0,5 | 0,6 | 0,6 |
| Süd-Korea | % | 0,1 | 0,1 | 0,4 | 1,0 | 1,0 | 1,1 | 1,2 | 1,3 | 1,2 | 1,1 | 1,4 |
| Saudi-Arabien | % | - | 1,8 | - | 0,2 | 3,8 | 5,4 | 5,7 | 5,7 | 5,9 | 7,2 | 8,5 |
| Kuwait | % | - | 2,9 | - | 3,0 | 6,9 | 9,0 | 7,9 | 7,2 | 7,8 | 11,3 | 10,6 |
| Amerika | % | 49,0 | 38,8 | 34,2 | 27,5 | 29,0 | 25,3 | 25,4 | 23,8 | 25,3 | 25,7 | 25,6 |
| USA | % | 47,5 | 38,1 | 31,7 | 23,9 | 27,7 | 23,6 | 23,0 | 21,5 | 22,9 | 23,7 | 22,5 |
| Kanada | % | 1,4 | 0,7 | 1,2 | 1,1 | 0,8 | 0,7 | 0,9 | 1,0 | 0,9 | 1,3 | 1,3 |
| Afrika | % | 0,6 | 0,6 | 1,4 | 0,7 | 2,3 | 2,0 | 1,7 | 1,8 | 2,2 | 2,7 | 3,4 |
| Europa | % | 7,0 | 11,2 | 8,5 | 9,7 | 12,7 | 11,0 | 9,7 | 11,5 | 11,5 | 9,4 | 9,3 |
| BRD | % | 2,5 | 3,8 | 3,1 | 4,1 | 6,3 | 4,6 | 3,3 | 3,7 | 4,3 | 3,7 | 3,0 |
| England | % | 1,2 | 1,4 | 1,6 | 1,7 | 2,2 | 2,2 | 2,1 | 2,2 | 2,0 | 1,5 | 1,4 |
| Ozeanien | % | 0,4 | 1,2 | 2,3 | 3,4 | 3,1 | 2,9 | 3,0 | 3,3 | 3,4 | 2,9 | 3,1 |
| Australien | % | 0,4 | 1,2 | 2,3 | 3,2 | 2,7 | 2,4 | 2,6 | 2,9 | 3,1 | 2,6 | 2,8 |

Quelle: Taiwan Statistical Data Book 1982, S. 196-197 u. S. 200-202; eigene Berechnungen

## Teil IV: Multinationale Unternehmen und die Außenwirtschaft der Republik China

### 1. Grundlage zum Einfluß multinationaler Unternehmen auf die Außenwirtschaft der Republik China

Die Haupttätigkeit der MNU - Direktinvestitionen - bringt private Kapitalbewegungen mit sich. Da die Republik China nicht über ausreichende eigene Kapitalquellen verfügt, führt ein von außen in die inländische Wirtschaft geleiteter Kapitalzufluß zu erheblichen Veränderungen. Neben Auswirkungen im Bereich des Technologietransfers und der Personalpolitik (Beschäftigung) liegen die für die MNU wesentlichsten Schwerpunkte im Bereich der Außenwirtschaft.

Da der außenwirtschaftliche Effekt eng an den Kopplungseffekt (linkage effect) anknüpft, wird er in dieses Kapitel miteinbezogen und ergänzend an anderer Stelle dieser Arbeit erläutert.

Neben dem Außenhandelseffekt verursachen Direktinvestitionen durch die Verlagerung der Produktionsstätten einen Vorwärts- und Rückwärtskopplungseffekt. Der Vorwärtskopplungseffekt bezieht sich auf den Absatz bzw. Vertrieb; der Rückwärtskopplungseffekt bezieht sich auf die Beschaffung der Produktionsmittel.

(1) Für den Absatz bzw. Vertrieb der Produkte ergeben sich zwei Möglichkeiten: Entweder verkaufen die MNU sie auf dem inländischen Markt des Gastlandes, oder sie exportieren sie. Beide Möglichkeiten sind vorteilhaft für das Gastland, wenn es sich bei den Produkten um neue Erzeugnisse handelt, die importabhängig sind. Zum einen profitieren die Konsumenten von neuen Produkten, zum anderen werden durch Importsubstitution Devisen gespart. Für das Gastland ist es jedoch von größerem Vorteil, wenn die Produkte exportiert werden.

(2) Folgende Möglichkeiten gibt es bei der Beschaffung von Produktionsmitteln für die MNU:

a) Produktionsmittel bei Unternehmen im Gastland zu kaufen,

b) den Investoren, die die nachgefragten Produkte produzieren, Impulse zu geben oder

c) selbst zu importieren.

a) und b) fördern die Wirtschaft sowie die Industrie des Gastlandes, die Möglichkeit c) führt dagegen lediglich zu Devisenausgaben.

Das Verhältnis der MNU zur Außenwirtschaft hat zu Kontroversen, insbesondere in wirtschaftspolitischer Hinsicht, geführt. Hierbei müssen zwei Arten von MNU unterschieden werden, die ja nach ihrer wirtschaftspolitischen Konzeption außenwirtschaftliche "Effekte" auslösen:

(1) MNU mit importsubstitutivem Effekt, der nachteilige Auswirkungen auf den Export des Gastlandes zur Folge hat. Hierbei handelt es sich um

(a) Ausrüstungs- bzw. Investitionsgüter, die für die Ausstattung und den Betrieb der MNU im Gastland benötigt werden und um

(b) Roh- und Halbfabrikate, die zur Weiterverarbeitung an die im Gastland errichteten Produktionsstätten geliefert werden.

Darüber hinaus entsteht eine Belastung der heimischen Zahlungsbilanz durch die Zunahme der Importe, wenn der dadurch geschaffene Exportwert niedriger als der Gesamtimport ist.

(2) MNU mit komplementärem Effekt, der zu einer Expansion des Exports im Gastland führt.

> In diesem Falle produzieren die MNU im Gastland zum überwiegenden Teil für den Absatz auf ausländischen Märkten, vor allem aber auf dem heimischen Binnenmarkt[1].

Dadurch ergeben sich dann auch zwei Arten von Wirtschafts- bzw. Industrieentwicklungsstrategien für die Entwicklungsländer: die Importsubstitutions- oder die Exportexpansionsstrategie. Der wesentliche Unterschied zwischen beiden besteht darin, daß die Importsubstitutionsstrategie, da sie an der inländischen Nachfrage orientiert ist, auf eine breite Produktpalette abzielt. Die Exportexpansionsstrategie gründet sich auf die Hoffnung, durch Produktspezialisierung u. -differenzierung auf Auslandsmärkten wettbewerbsfähig zu werden bzw. zu bleiben. Die Importsubstitutionsstrategie wird angebotsseitig häufig durch Beschränkungen der Produktionstechnologie und der Skalenökonomie (economies of scale) in ihrer Wirkung gehemmt.

Aufgrund des kleineren inländischen Marktes, der fehlenden Naturschätze und einem im Vergleich zu Industrieländern relativ niedrigen Niveau der Produktionstechnologie (angebotsseitige Beschränkung) setzt die Republik China nach dem kurzzeitigen Vollzug der Importsubstitutionsstrategie langfristig auf die Exportexpansion als Entwicklungsstrategie. Darüber hinaus wird der Gewinnung von Marktanteilen im Ausland eine entscheidende Bedeutung beigemessen[2].

Im folgenden wird analysiert, welche Auswirkungen die MNU in der Republik China haben, wenn es um das Verhältnis zwischen Export der Produkte und Einkauf im Inland zwecks Inputbeschaffung geht.

---

1) Vgl. Grünärml, Frohmund: a.a.O. S. 86

2) Vgl. Wu, Rong-I; Wang, Lian-chang-fu; Chou, Tian-chung; Li, Chau-kau: a.a.O., S. 122

## 2. Außenwirtschaftseffekt multinationaler Unternehmen in Theorieansätzen und ihre Anwendung auf die multinationalen Unternehmen in der Republik China

### 2.1. Außenwirtschaftseffekt multinationaler Unternehmen in Theorieansätzen

Im zweiten Teil der vorliegenden Arbeit wurden drei Theorieansätze hinsichtlich der Entstehung der MNU vorgestellt, nämlich die Produkt-Zyklus-, die Oligopolismus- und die Faktorproportionen-Theorie. Die unterschiedlichen Aussagen der drei Theorien in Bezug auf den Außenhandelseffekt werden im einzelnen wie folgt dargestellt:

(1) Die Produkt-Zyklus-Theorie

Direktinvestitionen, die von einem Innovationsland getätigt werden, sind im Grunde defensiver Art. Ihr Ziel besteht darin, zu vermeiden, daß neueingeführte Produktionstechniken und -verfahren von anderen Ländern imitiert werden. Darüber hinaus kann das investierende Land zwar den Auslandsmarkt beherrschen, jedoch vermindert sich der Außenhandelseffekt zwischen den beiden Ländern. Während der Standardisierungsphase werden Produktionstechnik und -verfahren allgemein bekannt. Lohnkosten bilden den wesentlichen Bestandteil der Produktionskosten. Da das Innovationsland meist zu den Industrieländern gehört, deren Lohnniveau im Vergleich zu den importierenden Ländern, insbesondere den arbeitsintensiven Entwicklungsländern, relativ hoch ist, ist die Situation der Länder mit niedrigerem Lohnniveau nicht anders als die der Gastländer der MNU.

Der Export des Gastlandes wird zunehmen, wenn das Ziel der Direktinvestitionen darauf gerichtet ist, die Wettbewerbsfähigkeit auf dem internationalen Markt zu verstärken. Sofern die Produktion im Gastland nur einen Teil der Herstellung durch Arbeitsteilung der MNU umfaßt, mag es sein, daß das Gastland Halbfabrikate importiert. Infolgedessen erhöhen sich gleichzeitig der Im- und Export des Gastlandes, d.h. Direktinvestitionen können positive Auswirkungen auf den Außenhandel des Gastlandes haben[1].

(2) Die Oligopolismus-Theorie

Nach dieser Theorie verstärken Direktinvestitionen die Sicherheit des inländischen Marktes des Gastlandes. Der Außenhandelseffekt nimmt durch Verlagerung der Produktionsstätten ins Gastland ab, außer wenn derartige Direktinvestitionen nur den Teil des Produktionsprozesses umfassen, der Halbfabrikate aus dem Mutterland der MNU benötigt, d.h., das Gastland importiert zwar nicht die Fertigwaren, muß jedoch Halbfabrikate importieren. Die Folge ist ein Schrumpfen des Außenhandelseffektes[2].

(3) Die Faktorproportionen-Theorie

Nach dieser Theorie von Kojima ergeben sich zwei Arten von Direktinvestitionen: Komplementär-Direktinvestitionen (außenhandelsorientierte Direktinvestitionen) und Substitutions-Direktinvestitionen (antiaußenhandelsorientierte Direktinvestitionen). Falls die MNU im Gastland komparativ vorteilhafte Industrien betreiben, z.B. durch ausreichend vorhandene Arbeitskräfte im Gastland arbeitsintensive

---

1) Vgl. S. 29ff dieser Arbeit

2) Vgl. S. 36ff dieser Arbeit

Produkte herstellen, können sowohl der Export des Gastlandes als auch der Import des Heimatlandes der MNU zunehmen. Hierbei handelt es sich um Komplementär-Direktinvestitionen. Wenn die MNU in einer im Gastland komparativ benachteiligten Industrie investieren, ergeben sich Substitutions-Direktinvestitionen, die zu einer Minderung des Außenhandelsvolumens zwischen Mutter- und Gastland führen[1].

Beschränken sich die oben genannten Theorieansätze auf den Außenhandelseffekt des Gastlandes der MNU, so vermehren sich durch die Direktinvestitionen der Export und Import außer den von Kojima genannten Substitutions-Direktinvestitionen und den Direktinvestitionen der Oligopolismus-Theorie. Die Erhöhung des Exports des Gastlandes löst Deviseneinkommen aus, wogegen ein zunehmender Import Devisenausgaben verursacht. Ob das Ergebnis positiv oder negativ ausfällt, hängt von unterschiedlichen Situationen ab, die anhand der amtlichen Statistik der Republik China im folgenden analysiert werden.

## 2.3. Die in der vorliegenden Arbeit betrachteten Unternehmen

Im Unterschied zu Untersuchungen, die auf unmittelbaren Befragungen (Fragebogen, Interviews usw.) basieren und die MNU in engeren Grenzen analysiert haben, ist die Betrachtung der MNU in der vorliegenden Arbeit in einen weiteren Rahmen gestellt[2].

---

1) Vgl. S. 39ff dieser Arbeit

2) Vgl. Junickel, Rolf; Krägenau, Henry; Lefeldt, Matthias; Holthus, Manfred: a.a.O. S. 36

Obgleich die Bedeutung der MNU im allgemeinen mit ihrer Größe bezüglich der Außenwirtschaftsbeziehungen zunimmt[1], spielen sie im mittleren und kleineren Bereich eine beachtliche Rolle in Schwellen- bzw. Entwicklungsländern. Da die MNU der Republik China, die im Ausland tätig sind, noch keine bedeutsame Rolle spielen, werden hier lediglich ausländische MNU (Unternehmen mit ausländischen Muttergesellschaften) betrachtet. Die Untersuchung erfolgt auf der Grundlage der jährlichen Ermittlungen einer Investitionskommission des Wirtschaftsministeriums (Investment Commission, Ministry of Economic Affairs) für die Jahre 1975-1981.

1981 haben insgesamt 795 MNU Direktinvestitionen in der Republik China vorgenommen: 246 MNU von Chinesen aus Übersee, 549 von übrigen Ausländern[2]. Für die weitere Betrachtung können die Direktinvestitionen von in Übersee lebenden Chinesen vernachlässigt werden, da sie zwar in den fünfziger Jahren eine wichtige Rolle spielten, jedoch allmählich in den letzten Jahren ihre Bedeutung verloren. Der Einfluß der übrigen ausländischen MNU auf die Außenwirtschaft der Republik China übersteigt den der auslandschinesischen MNU bei weitem.

Im Hinblick auf die Beteiligung am Gesamtkapital wiesen im Jahre 1981 190 ausländische MNU einen Prozentsatz von weniger als 49 % auf ("joint venture" mit Minderheitsbeteiligung), 216 einen Prozentsatz von 50% - 99% ("joint venture" mit Mehrheitsbeteiligung), und 143 befanden sich völlig in ausländischem Besitz[3].

Die Zahlungsentwicklung zeigt bei den MNU mit Minderheitsbeteiligung des Kapitals durch Ausländer einen

---

1) United Nations: Multinational Corporations in World Development. New York 1973, S. 28; Vernon, Raymond: Sovereignty at Bay. Harmondsworth 1973, S. 16

2) Siehe Tab. 16

3) Siehe Tab. 16

tendenziellen Aufschwung (von 146 im Jahre 1975 bis 190 im Jahre 1981), während sie bei den beiden anderen Formen ziemlich stabil geblieben ist. Dies ist m.E. auf den Umstand zurückzuführen, daß der Zugang zum Kapitalmarkt für die MNU mit Minderheitsbeteiligung leichter ist, als der für die mit Mehrheitsbeteiligung und der im Alleinbesitz der Ausländer[1].

Die Direktinvestitionen überseechinesischer MNU werden hauptsächlich von Hongkong aus getätigt[2], während bei den ausländischen MNU das meiste Geld aus den USA und Japan kommt[3].

In bezug auf die Branchenverteilung der MNU investieren die Überseechinesen durchgängig in Montan- und Dienstleistungsunternehmen, die ausländischen Kapitalanleger zum größten Teil in Produktionsunternehmen wie z.B. Elektro- und Chemieindustrie, Metallverarbeitung und Maschinenbau[4].

---

1) Siehe Tab. 16
2) Vgl. Tab. 17
3) Vgl. Tab. 18
4) Vgl. Tab. 19

Tab. 16: Überseechinesische und ausländische MNU in Beteiligung am Gesamtkapital

| Beteiligung / MNU / Jahr | unter 49 % | | | 50 % - 99 % | | | 100 % | | | gesamt | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | übers. MNU | ausl. MNU | ges. | übers. MNU | ausl. MNU | ges. | übers. MNU | ausl. MNU | ges. | übers. MNU | ausl. MNU | ges. |
| 1975 | 71 | 146 | 217 | 115 | 214 | 329 | 63 | 140 | 203 | 249 | 500 | 749 |
| 1976 | 82 | 165 | 247 | 112 | 194 | 306 | 66 | 147 | 213 | 260 | 506 | 766 |
| 1977 | 82 | 166 | 248 | 99 | 197 | 296 | 61 | 142 | 203 | 242 | 505 | 747 |
| 1978 | 88 | 182 | 270 | 117 | 214 | 331 | 77 | 161 | 238 | 282 | 557 | 839 |
| 1979 | 91 | 202 | 293 | 116 | 222 | 338 | 69 | 158 | 227 | 276 | 582 | 858 |
| 1980 | 83 | 204 | 287 | 109 | 210 | 319 | 62 | 162 | 224 | 254 | 576 | 830 |
| 1981 | 79 | 190 | 269 | 102 | 216 | 318 | 65 | 143 | 208 | 246 | 549 | 795 |

Quelle: Investment Commission, Ministry of Economic Affairs: An Analysis of the Operations and Economic Effects of Foreign Enterprises in the Republic of China. Taipei 1982, S. 30

Tab. 17: Genehmigte überseechinesische Direktinvestitionen in der Republik China - nach Ursprungsländern (1953-1981)

Einheit: 1.000 US$

| Land / Jahr | Hongkong | Japan | andere Länder | Gesamt |
|---|---|---|---|---|
| 1952 | 1.067 | - | - | 1.067 |
| 1953 | 796 | - | 858 | 1.654 |
| 1954 | 83 | - | 45 | 128 |
| 1955 | 30 | 141 | 5 | 176 |
| 1956 | 366 | 1.323 | 795 | 2.484 |
| 1957 | 598 | 850 | 126 | 1.574 |
| 1958 | 963 | 269 | 170 | 1.402 |
| 1959 | 108 | 415 | 297 | 820 |
| 1960 | 714 | 194 | 227 | 1.135 |
| 1961 | 1.110 | 86 | 7.144 | 8.340 |
| 1962 | 611 | 103 | 946 | 1.660 |
| 1963 | 1.480 | 1.479 | 4.744 | 7.703 |
| 1964 | 2.771 | 1.512 | 3.724 | 8.007 |
| 1965 | 2.707 | 304 | 3.459 | 6.470 |
| 1966 | 4.622 | 763 | 2.992 | 8.377 |
| 1967 | 11.965 | 606 | 5.769 | 18.340 |
| 1968 | 17.605 | 3.224 | 15.620 | 36.449 |
| 1969 | 6.833 | 1.653 | 19.013 | 27.499 |
| 1970 | 8.341 | 1.242 | 20.148 | 29.731 |
| 1971 | 21.261 | 541 | 16.006 | 37.808 |
| 1972 | 12.478 | 1.516 | 12.472 | 26.466 |
| 1973 | 30.014 | 4.354 | 20.798 | 55.166 |
| 1974 | 21.743 | 2.987 | 55.910 | 80.640 |
| 1975 | 29.532 | 2.969 | 14.734 | 47.235 |
| 1976 | 17.326 | 1.632 | 20.529 | 39.487 |
| 1977 | 11.326 | 6.137 | 51.260 | 68.723 |
| 1978 | 16.501 | 4.533 | 55.176 | 76.210 |
| 1979 | 12.871 | 5.006 | 129.475 | 147.352 |
| 1980 | 17.949 | 3.061 | 201.574 | 222.584 |
| 1981 | 22.622 | 1.415 | 15.426 | 39.463 |
| Gesamt | 276.393 | 48.315 | 679.442 | 1.004.150 |

Quelle: Council for Economic Planning and Development, Executive Yuan, Republic of China: Taiwan Statistical Data Book 1982, S. 237

Tabelle 18: Genehmigte Direktinvestitionen ausländischer MNU in der Republik China - nach Ursprungsländern (1953-1981)

Einheit: 1.000 US$

| Land / Jahr | USA | Japan | Europa | Andere | Gesamt |
|---|---|---|---|---|---|
| 1953 | 1.881 | 160 | - | - | 2.041 |
| 1954 | 2.028 | 14 | - | 50 | 2.092 |
| 1955 | 4.423 | - | - | - | 4.423 |
| 1956 | 1.009 | - | - | - | 1.009 |
| 1957 | 11 | 37 | - | - | 48 |
| 1958 | - | 1.116 | - | - | 1.116 |
| 1959 | 100 | 45 | - | - | 145 |
| 1960 | 14.029 | 309 | - | - | 14.338 |
| 1961 | 4.288 | 1.301 | - | 375 | 5.964 |
| 1962 | 738 | 2.664 | - | 141 | 3.543 |
| 1963 | 8.734 | 1.397 | - | 216 | 10.347 |
| 1964 | 10.196 | 728 | 150 | 816 | 11.890 |
| 1965 | 31.104 | 2.081 | - | 1.955 | 35.140 |
| 1966 | 17.711 | 2.447 | 746 | - | 20.904 |
| 1967 | 15.714 | 15.947 | 1.872 | 5.133 | 38.666 |
| 1968 | 34.555 | 14.855 | 1.762 | 2.273 | 53.445 |
| 1969 | 27.862 | 17.379 | 20.642 | 16.055 | 81.938 |
| 1970 | 67.816 | 28.530 | 10.713 | 2.106 | 109.165 |
| 1971 | 43.736 | 12.400 | 66.135 | 2.877 | 125.148 |
| 1972 | 37.307 | 7.728 | 6.842 | 48.313 | 100.190 |
| 1973 | 66.876 | 44.599 | 33.825 | 48.388 | 193.688 |
| 1974 | 38.760 | 38.901 | 14.761 | 16.314 | 108.736 |
| 1975 | 41.165 | 23.234 | 4.193 | 2.348 | 70.940 |
| 1976 | 21.767 | 30.760 | 32.796 | 16.709 | 102.032 |
| 1977 | 24.242 | 24.145 | 28.001 | 18.798 | 95.186 |
| 1978 | 69.765 | 50.336 | 4.468 | 12.150 | 136.719 |
| 1979 | 80.375 | 50.462 | 19.766 | 30.880 | 181.483 |
| 1980 | 110.093 | 86.081 | 14.428 | 32.778 | 243.380 |
| 1981 | 203.213 | 64.623 | 12.636 | 75.822 | 356.294 |
| Gesamt | 979.498 | 522.279 | 273.736 | 334.497 | 2.110.010 |

Quelle: Council for Economic Planning and Development, Executive Yuan, Republic of China: Taiwan Statistical Data Book 1982, S. 238

Tabelle 19: Genehmigte überseechinesische und ausländische Direktinvestitionen - nach Branchen (1953-1981)

Einheit: 1.000 US$

| | Übersee-chinesen | Ausländer | Gesamt |
|---|---|---|---|
| Land- u. Forstwirtschaft | 2.962 | - | 2.962 |
| Lebensmittelverarbeitung | 39.333 | 35.262 | 74.595 |
| Elektroindustrie | 24.976 | 910.818 | 935.794 |
| Fischerei u. Vieh | 9.633 | 1.822 | 11.455 |
| Textilindustrie | 85.498 | 52.710 | 138.208 |
| Papierverarbeitung | 11.531 | 4.732 | 16.263 |
| Chemieverarbeitung | 63.404 | 386.106 | 449.510 |
| Minerale (außer Metall) | 282.767 | 52.032 | 334.799 |
| Metallverarbeitung | 15.852 | 204.868 | 220.720 |
| Maschinen u. Instrumente | 12.157 | 189.899 | 202.056 |
| Transport | 39.074 | 7.837 | 46.911 |
| Bau | 91.957 | 10.988 | 102.945 |
| Banken u. Versicherungen | 57.071 | 51.879 | 108.950 |
| Handel | 5.583 | 2.400 | 7.983 |
| Dienstleistungen | 219.954 | 146.180 | 366.134 |
| Sonstige | 42.398 | 52.477 | 94.875 |
| Gesamt | 1.004.150 | 2.110.010 | 3.114.160 |

Quelle: Council for Economic Planning and Development, Executive Yuan, Republic of China: Taiwan Statistical Data Book 1982, S. 23

## 2.3. Anwendung der Theorieansätze auf die Republik China unter Berücksichtigung der Motivstruktur

Neben dem Ziel der Unternehmen - Gewinnmaximierung - hängen die Motive ihrer Auslandsinvestitionen eng mit den Mutterländern bzw. Industriezweigen zusammen.

Empirische Untersuchungen von einigen chinesischen und amerikanischen Wissenschaftlern über die Motive der Auslandsinvestitionen beziehen sich im wesentlichen auf amerikanische MNU. Hierbei wird die von Lin, Tsai-mei durchgeführte Analyse als Modell zugrundegelegt, da es sich um einen Vergleich der Motivstruktur amerikanischer und japanischer MNU handelt. Die Motive werden in der Reihenfolge ihrer Wichtigkeit prozentual dargestellt[1]:

| amerikanische MNU | | japanische MNU | |
|---|---|---|---|
| 1. Verfügbarkeit von Arbeitskräften | 47% | Sicherung bestehender Marktpositionen in der Republik China | 42% |
| 2. Errichtung einer Exportbasis für Drittländer | 34% | Technologietransfer | 31% |
| 3. Export nach den USA | 25% | Ausweitung bestehender Marktpositionen in der Republik China | 27% |
| 4. Ausweitung bestehender Marktpositionen in der Rep. China | 22% | Verfügbarkeit von Arbeitskräften | 23% |
| 5. Technologietransfer | 16% | Errichtung einer Exportbasis für Drittländer | 19% |
| 6. Informationssammlung | 9% | Förderung für relevante jap. Unternehmen | 15% |
| 7. Sicherung bestehender Marktpositionen in der Rep. China | 3% | Gewinnausschüttung | 8% |
| 8. Sonstige | 9% | Sonstige | 8% |

1) Vgl. Lin, Tsai-mei: Untersuchungen zu Schwellenländern und multinationalen Unternehmen. Taipei 1981, S. 80

Es besteht ein deutlicher Unterschied zwischen amerikanischen und japanischen MNU hinsichtlich der Motivstruktur. Die Investitionspolitik der japanischen MNU in der Republik China erfolgt primär unter absatzpolitischen Zielsetzungen defensiver Art. Dabei geht es ihnen vor allem um die Sicherung bereits bestehender Marktpositionen in der Republik China, die für die amerikanischen MNU nur von untergeordneter Bedeutung sind.

Abgesehen vom 'Technologietransfer', der eher als Wirkung und nicht als Motiv der Direktinvestitionen betrachtet werden sollte, stellt die 'Ausweitung bestehender Marktpositionen in der Republik China', die auch den den Direktinvestitionen defensiver Art gehört, das zweitwichtigste Motiv dar.

Die Außenhandelsbeziehungen zwischen der Republik China und Japan sind aus historischen Gründen eng und kompliziert[1]. Einerseits bringen japanische MNU der Republik China eine Importexpansion aufgrund der Zulieferung von Halbfabrikaten aus Japan, andererseits eine Importsubstitution, da die Fertigwaren in der Republik China hergestellt und abgesetzt werden. Die 'Verfügbarkeit von Arbeitskräften' ist das viertwichtigste Motiv für japanische MNU, während es für die amerikanischen MNU im Mittelpunkt steht und einer Komplementär-Direktinvestition im Sinne der 'Faktorproportionen-Theorie' entspricht. Ähnlich wie bei der 'Errichtung einer Exportbasis für Drittländer' folgt daraus ein exporterhöhender Effekt für die Republik China.

Die amerikanischen MNU in der Republik China sind im Gegensatz zu den japanischen relativ exportorientiert.

---

1) Einzelheiten der Problematik, insbesondere hinsichtlich der langjährigen negativen Handelsbilanz, wurden in der Diplomarbeit der Verfasserin 'Außenhandelsbeziehungen von Taiwan zu Japan' erläutert.

Die von Lin durchgeführte empirische Untersuchung hat zwar den Vorteil, daß japanische und amerikanische MNU gegenübergestellt wurden; jedoch wurde eines der wichtigsten Motive für Direktinvestitionen in Entwicklungsländern nicht untersucht - die politische Stabilität[1]. Die Ergebnisse der empirischen Untersuchung von Schreiber, Wu und anderen zeigen, daß die politische Stabilität das Hauptmotiv darstellt, das zu amerikanischen Direktinvestitionen in der Republik China führt[2].

Auch Lall und Streeten betonen, daß die politische Stabilität im Vordergrund aller Auslandsinvestitionsmotive steht. Nur unter Erfüllung dieser Bedingung kommt eine Gewinnmaximierung in Betracht[3]. Die ununterbrochene Kapitaleinfuhr in die Republik China ist ein wichtiges Indiz für ihre politische Stabilität[4]. In der Untersuchung von Wu u.a. spielt die 'Verfügbarkeit von Arbeitskräften' nach der 'politischen Stabilität' die wichtigste Rolle, was mit der Einschätzung von Lin übereinstimmt[5].

Im allgemeinen sind die amerikanischen MNU im Gegensatz zu den japanischen forschungs- und entwicklungsorientiert[6]. Da die MNU in der Republik China sehr wenig Forschung und Entwicklung betreiben, wird dieser Aspekt hier nicht weiter diskutiert[7].

---

1) Vgl. Lin, Tsai-mei: a.a.O. S. 262

2) Vgl. Wu, Rong-I; Wang-Lian, E.F.; Chou, T.C.; Li, C.K.: a.a.O. S. 50; Schreiber, Jordan C.: a.a.O. S. 67

3) Vgl. Lall, Sanjaya; Streeten, Paul: Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries. London 1977, S. 37; Schieve, Chi: Direktinvestitionen zu Exporten und Beschäftigung der Republik China. Taipei 1979, S. 154

4) Vgl. Tab. 18

5) Vgl. Wu, Rong-I; Wang-Lian, C.F.; Chou, T.C.; Li, C.K.: a.a.O. S. 51

6) Vgl. Casson, Mark C.: Transaction ..., a.a.O. S. 24

7) Vgl. Tab. 20

Die Investitionsmotive der MNU unterscheiden sich je nach der Industriebranche. Da die Elektro- und Chemieindustrie zwei wichtige Branchen sind, in denen die meisten MNU tätig sind[1], haben Wu u.a. die Motive amerikanischer MNU in diesem Bereich untersucht. Die 18 erhobenen Motive wurden in 3 Kategorien eingeteilt[2]:

(1) Gemeinsamer Anreiz, z.B. politische Stabilität und Förderungsmaßnahmen

(2) Marktorientierung

(3) Verfügbarkeit von Arbeitskräften

Die politische Stabilität wurde sowohl für die Elektro- als auch für die Chemieindustrie als das entscheidendste Merkmal gewertet. Das zweitwichtigste Motiv ist für die Elektroindustrie die '5-jährige Steuerbefreiung', die zur ersten Kategorie gehört, und für die Chemieindustrie die 'Sicherung der Marktposition', die der zweiten Kategorie zuzurechnen ist.

Motive der dritten Kategorie sind für beide Industriebranchen wichtig, insbesondere für die Elektroindustrie. Die Elektroindustrie ist eine der arbeitsintensivsten und die Chemieindustrie eine der kapitalintensivsten Industrien[3]. In bezug auf den Außenhandel hat die Elektroindustrie, die einen 'exportexpandierenden' Effekt besitzt, einen jährlichen durchschnittlichen Exportanteil am Branchenumsatz von 68%. Dagegen sind die MNU im Bereich der Chemieverarbeitung mit rd. 34% als 'Importsubstitutions-Investitionen' zu bezeichnen[4].

Der Fall von Elektrounternehmen entspricht wiederum der Komplementär-Direktinvestition nach Kojimas 'Faktorproportionen-Theorie'.

---

1) Siehe Tab. 19

2) Vgl. Wu, Rong-I; Wang-Lian, C.F.; Chou, T.C.; Li, C.K.: a.a.O. S. 119

3) Siehe Tab. 21

4) Siehe Tab. 21

Investitionsmotive der MNU spielen für die Marktteilung der Produkte eine große Rolle, können aber andererseits die Wirtschaft des Gastlandes stark beeinflussen. Bevor die Einflüsse der MNU auf die Außenwirtschaft der Republik China analysiert werden, wird im nächsten Kapitel zunächst die theoretische Betrachtung über 'außenwirtschaftlich relevante Transaktionen der MNU' erläutert.

Tabelle 20: Aufwendungen der multinationalen Unternehmen für Forschung und Entwicklung in der Republik China im Jahre 1981

Einheit: 1.000 NT$

| MNU / Branche | USA | Japan | Europa | Andere | Gesamt |
|---|---|---|---|---|---|
| Lebensmittelverarbeitung | | 1.244 | | | 1.244 |
| Textilindustrie | 4.235 | 14 | | | 4.249 |
| Bekleidungsverarbeitung | 2.500 | | | 1.300 | 3.800 |
| Holzverarbeitung | | | | | |
| Papierverarbeitung | 2.504 | 218 | | | 2.722 |
| Lederverarbeitung | | | | | |
| Gummi- u. Plastikverarbeitung | 5.706 | 5.226 | | 7.700 | 18.632 |
| Chemieverarbeitung | 114.485 | 19.632 | 3.291 | 10.470 | 147.878 |
| Nichtmetallverarbeitung | 82 | | | 5.327 | 5.409 |
| Metallverarbeitung | | 4.251 | | | 4.251 |
| Maschinen u. Instrumente | 24.334 | 3.413 | | 31.000 | 58.747 |
| Elektroindustrie | 88.336 | 588.080 | 118.628 | 67.533 | 862.577 |
| Bau | | | | | |
| Handel | | | | | |
| Transport | 3.195 | | | | 3.195 |
| Dienstleistung | 41.582 | 1.789 | | | 43.371 |
| Sonstige | 2.105 | 1.963 | | | 4.068 |
| Gesamt | 289.064 | 625.830 | 121.919 | 123.330 | 1.160.143 |

Quelle: Investment Commission, Ministry of Economic Affairs: An Analysis of the Operations and Economic Effects of Foreign Enterprises in the Republic of China. Taipei 1982, S. 125

Tabelle 21: Kapital-Arbeits-Verhältnis (K/L)* der MNU in der Republik China (nach Branchen)

Einheit: 1.000 NT$

| Branche \ Jahr | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Lebensmittel-verarbeitung | 208 | 233 | 237 | 254 | 328 | 371 | 397 |
| Textilindustrie | 875 | 975 | 1.073 | 447 | 751 | 720 | 863 |
| Bekleidungs-verarbeitung | 39 | 43 | 50 | 55 | 56 | 61 | 65 |
| Holzverarbeitung | 71 | 71 | 58 | 64 | 96 | 101 | 115 |
| Papierverarbeitung | 389 | 364 | 336 | 333 | 386 | 475 | 568 |
| Lederverarbeitung | 32 | 37 | 37 | 39 | 71 | 70 | 84 |
| Gummi- u. Plastikverarbeitung | 83 | 78 | 89 | 194 | 207 | 279 | 493 |
| Chemieverarbeitung | 439 | 443 | 593 | 1.009 | 1.466 | 1.655 | 1.891 |
| Nichtmetall-verarbeitung | 236 | 844 | 167 | 160 | 995 | 962 | 1.173 |
| Metallverarbeitung | 170 | 168 | 177 | 199 | 286 | 326 | 353 |
| Maschinen u. Instrumente | 206 | 658 | 156 | 150 | 456 | 493 | 571 |
| Elektroindustrie | 95 | 99 | 110 | 126 | 144 | 181 | 222 |
| Bau | 177 | 55 | 329 | 206 | 522 | 348 | 944 |
| Außenhandel | | 1.342 | 945 | 599 | 564 | 976 | 966 |
| Transport | 21 | 31 | 70 | 80 | 177 | 109 | 191 |
| Dienstleistungen | 472 | 546 | 604 | 792 | 913 | 787 | 676 |
| Sonstige | 62 | 64 | 67 | 92 | 144 | 171 | 247 |
| Gesamt | 178 | 222 | 204 | 234 | 325 | 369 | 442 |

Quelle: Investment Commission, Ministry of Economic Affairs: An Analysis of the Operations and Economic Effects of Foreign Enterprises in the Republic of China. Taipei 1982. S. 67-69

* K/L = eingesetztes Kapital pro Arbeitskraft

Schaubild 1: Wirkungsrichtung außenwirtschaftlicher Transaktionen der MNU auf die Zahlungsbilanz der Republik China*

| ZAHLUNGSBILANZ | Wirkungsrichtung auf die Zahlungsbilanz der Republik China** | TOCHTERGESELLSCHAFTEN AUSLÄNDISCHER UNTERNEHMEN IN DER REPUBLIK CHINA<br>Transaktionstyp: |
|---|---|---|
| a) Handelsbilanz | | a) auslösende Transaktion |
| - Exporte | | 1. Kapitalimport für Errichtung oder Ausbau der Produktionsstätten in der Republik China |
| - Importe | akt. | |
| b) Dienstleistungsbilanz | | b) einzelwirtschaftliche Transaktionen und Effekte |
| - Kapitalerträge | pass. | 2. Import von Investitionsgütern |
| - Einnahmen | pass. | 3. Import von Vorleistungen |
| - Ausgaben | pass. | 4. Import von Fertigwaren zum Vertrieb |
| - Lizenz- und Patentverkehr | | 5. Substitutionen von Importen durch die Produktion in der Republik China |
| - Einnahmen | akt. | 6. Exporte der Tochtergesellschaften in der Republik China |
| - Ausgaben | akt. | 7. Importe von Lizenzen und Hilfsleistungen durch die Tochtergesellschaften in der Republik China |
| - Sonstige Dienstleistungen | | 8. Einkommenstransfers an die ausländischen Muttergesellschaften |
| - Einnahmen | pass. | 9. kurzfristiger Kapitalverkehr mit ausländischen Unternehmensteilen |
| - Ausgaben | pass. | |
| c) Bilanz der unentgeltlichen Leistungen | akt./ pass. | |
| d) Kapitalverkehrsbilanz | | 10. einzelwirtschaftliche Effekte insgesamt |
| - Direktinvestitionen | pass./ akt. | |
| - Abflüsse | | c) Gesamtwirtschaftliche Anpassungsprozesse |
| - Zuflüsse | | |
| - Sonstiger Kapitalverkehr | akt./ pass. | 11. Multiplikatorwirkung der einzelwirtschaftlichen Effekte*** |
| e) Devisenbilanz | | |

Quelle: Jungnickel, Rolf; Krägenau, Henry; Lefeldt, Matthias; Holthus, Manfred: Einfluß multinationaler Unternehmen auf Außenwirtschaft und Branchenstruktur der Bundesrepublik Deutschland. Hamburg 1977, S. 141

* In die Übersicht sind nur solche Transaktionen aufgenommen worden, die in einer direkten Beziehung zur Auslandsproduktion stehen. Nicht enthalten sind Transaktionen mit Dritten im Ausland.

** akt. = aktivierend, pass. = passivierend

*** jeweils den einzelwirtschaftlichen Effekten entgegengerichtet

### 3. Außenwirtschaftlich relevante Transaktionen der multinationalen Unternehmen

Der Zentralbereich der Außenwirtschaft - Export und Import - kann nur durch die Zahlungsbilanz anschaulich dargestellt werden, da sie das wichtigste Instrument zur Erfassung der außenwirtschaftlichen Aktivitäten eines Landes ist. Im Mittelpunkt der vorliegenden Arbeit steht die Frage, welches Gewicht den MNU innerhalb der Außenwirtschaftsbeziehungen der Republik China zukommt. Daher müssen die Zahlungsbilanzeffekte aus den Transaktionen der einbezogenen Unternehmen analysiert werden unter Berücksichtigung sowohl der Auswirkungen auf den Saldo der Gesamtzahlungsbilanz als auch der Einflüsse auf die Struktur der in der Zahlungsbilanz erfaßten Außenwirtschaftsbeziehungen[1].

Die Internationalisierung der Unternehmen geht von dem Kapitaltransfer aus, der zur Errichtung einer ausländischen Produktionsstätte erforderlich ist. Die Kapitalbewegung der Direktinvestition vom Stammland in die Republik China löst Transaktionen aus, die zu den folgenden Aktivitäten führen:

Durch die Exporte und Importe von Gütern, Dienstleistungen und Kapital der MNU in die Republik China können mittels der von der Direktinvestition induzierten Produktion vielseitige Einflüsse ausgeübt werden, die im einzelnen dem Schaubild 1 zu entnehmen sind. Unmittelbar importerhöhende Effekte, die wiederum eine negative Auswirkung auf die Zahlungsbilanz haben, ergeben sich für die MNU in der Republik China, wenn die Muttergesellschaft mit eigenen Zulieferungen von

- Investitionsgütern am Auf- oder Ausbau der Produktionsstätten (Ziffer 2 im Schaubild 1) oder

---

1) Vgl. Jungnickel, Rolf; Krägenau, Henry; Lefeldt, Matthias; Holthus, Manfred: a.a.O. S. 139

- Vorleistungen (z.B. Rohstoffe bzw. Halbfabrikate) zur Durchführung der Produktion (Ziffer 3 im Schaubild 1) oder
- Fertigwaren zum Vertrieb[1] (Ziffer 4 im Schaubild 1)

beteiligt ist[2].

Zum Einfluß der MNU auf die Außenwirtschaftsbeziehungen von Entwicklungsländern (einige davon sind Schwellenländer geworden) liegen mehrere Länderstudien vor, die sowohl in UNO-Dokumentationen als auch in einzelnen Monographien[3] ausführlich dargestellt werden. Da die Republik China seit 1971 kein Mitglied der Vereinten Nationen mehr ist, fehlt es an aktuellen Daten der UNO. Die empirischen Forschungen einzelner Wissenschaftler sind entweder unvollständig oder nicht aktuell genug und daher nicht verwertbar[4]. Jedoch liefern alle vorhandenen Untersuchungen wichtige konzeptionelle Hinweise, u.a. sowohl für die Aussagefähigkeit derartiger Untersuchungen als auch für die Auswahl der einzubeziehenden Transaktionen.

---

1) Hierbei handelt es sich um die Markterweiterung, die die MNU in der Republik China möglicherweise auch für andere Fertigwaren der Muttergesellschaft geschaffen hat.

2) Vgl. Jungnickel, Rolf; Krägenau, Henry; Lefeldt, Matthias; Holthus, Manfred: a.a.O. S. 142

3) Ein Beispiel der UNO-Dokumentation ist die UNCTAD-(United Nations Conference on Trade and Development) 6-Länder-Studie von Streeten, Paul und Lall, Sanjaya: The Flow of Financial Resources: Private Foreign Investment. Main findings of a Study of private foreign investment in selected developing countries. UN Doc: TD/B/C.3/111, 23. May 1973. Zu den Monographien einzelner Wissenschaftler vgl. Literaturverzeichnis, z.B. die von Schreiber, Cohen, Lall und Streeten, usw.

4) Hiermit ist gemeint, daß sie entweder nur einen Teilbereich der hier zu behandelnden Fragestellung abdecken oder ihre eigenen Erhebungen unvollständig sind.

Tabelle 22: Exportorientierung der MNU in der Republik China

| | 1975 | | | 1976 | | | 1977 | | | 1978 | | | 1979 | | | 1980 | | | 1981 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Export (1) | Umsatz (2) | (1)* / (2) | Export (1) | Umsatz (2) | (1)* / (2) | Export (1) | Umsatz (2) | (1)* / (2) | Export (1) | Umsatz (2) | (1)* / (2) | Export (1) | Umsatz (2) | (1)* / (2) | Export (1) | Umsatz (2) | (1)* / (2) | Export (1) | Umsatz (2) | (1)* / (2) |
| | Mio.NT$ | | % | | | % | Mio.NT$ | | % | Mio.NT$ | | % | Mio.NT$ | | % | Mio.NT$ | | % | Mio.NT$ | | % |
| Lebensmittel-verarbeitung | 495 | 2.764 | 18 | 783 | 4.226 | 19 | 777 | 4.932 | 16 | 963 | 5.711 | 17 | 1.268 | 6.778 | 19 | 975 | 7.494 | 13 | 652 | 8.081 | 8 |
| Textilindustrie | 6.952 | 8.987 | 77 | 8.311 | 9.730 | 85 | 8.908 | 11.926 | 75 | 13.913 | 16.353 | 85 | 20.619 | 24.565 | 84 | 21.853 | 28.513 | 77 | 20.161 | 28.268 | 71 |
| Bekleidungs-verarbeitung | 2.248 | 2.357 | 95 | 2.711 | 2.849 | 95 | 2.571 | 2.747 | 94 | 2.992 | 3.208 | 93 | 3.447 | 3.702 | 93 | 3.589 | 3.939 | 91 | 3.751 | 4.177 | 90 |
| Holzverarbeitung | 441 | 472 | 93 | 666 | 726 | 92 | 505 | 509 | 99 | 610 | 625 | 98 | 710 | 731 | 97 | 661 | 661 | 100 | 500 | 500 | 100 |
| Papierverarbeitung | 78 | 379 | 21 | 90 | 512 | 18 | 90 | 512 | 18 | 159 | 842 | 19 | 171 | 985 | 17 | 189 | 1.194 | 16 | 166 | 1.326 | 13 |
| Lederverarbeitung | 497 | 498 | 100 | 600 | 600 | 100 | 737 | 737 | 100 | 855 | 855 | 100 | 1.017 | 1.017 | 100 | 979 | 982 | 100 | 1.094 | 1.094 | 100 |
| Gummi- und Plastikverarbeitung | 1.800 | 2.131 | 84 | 3.099 | 3.549 | 87 | 3.570 | 4.046 | 88 | 4.367 | 5.841 | 75 | 5.837 | 8.045 | 73 | 6.612 | 10.201 | 65 | 7.368 | 10.489 | 70 |
| Chemieverarbeitung | 2.745 | 9.434 | 29 | 4.436 | 12.805 | 35 | 5.768 | 16.197 | 36 | 7.026 | 19.894 | 35 | 8.913 | 31.007 | 29 | 13.934 | 40.264 | 35 | 16.387 | 44.315 | 37 |
| Nichtmetall-verarbeitung | 326 | 764 | 43 | 555 | 4.064 | 14 | 563 | 1.161 | 48 | 641 | 1.060 | 60 | 946 | 5.655 | 17 | 1.509 | 8.586 | 18 | 2.094 | 9.490 | 22 |
| Metallverarbeitung | 1.235 | 2.602 | 47 | 1.920 | 3.409 | 56 | 2.544 | 4.618 | 55 | 3.508 | 7.056 | 50 | 3.915 | 9.666 | 41 | 5.371 | 12.026 | 45 | 6.231 | 12.300 | 51 |
| Maschinen und Instrumente | 2.028 | 5.824 | 35 | 3.459 | 7.197 | 48 | 3.516 | 9.030 | 39 | 4.272 | 13.896 | 31 | 7.071 | 29.723 | 24 | 9.569 | 34.275 | 28 | 14.332 | 42.802 | 33 |
| Elektroindustrie | 25.300 | 39.993 | 63 | 39.116 | 55.303 | 71 | 43.295 | 63.397 | 68 | 62.267 | 89.147 | 70 | 72.159 | 108.605 | 66 | 80.511 | 120.324 | 67 | 94.301 | 131.963 | 71 |
| Bau | | | | | | | 11 | 292 | 4 | | | | | | | | | | | | |
| Handel | | | | 240 | 584 | 41 | 815 | 1.025 | 80 | 815 | 1.015 | 80 | 841 | 1.224 | 69 | 489 | 896 | 55 | 579 | 1.130 | 51 |
| Transport | 331 | 357 | 93 | 459 | 533 | 86 | 501 | 546 | 92 | 557 | 642 | 87 | 680 | 799 | 85 | 520 | 681 | 76 | 518 | 790 | 66 |
| Dienstleistungen | 8 | 1.059 | 1 | 10 | 1.305 | 1 | 13 | 1.678 | 1 | 7 | 1.998 | | 17 | 2.244 | 1 | 46 | 2.957 | 2 | 189 | 4.150 | 5 |
| Sonstige | 1.942 | 2.499 | 78 | 2.737 | 3.351 | 82 | 3.601 | 4.218 | 85 | 3.613 | 4.398 | 82 | 3.648 | 4.171 | 87 | 4.280 | 5.673 | 75 | 4.480 | 6.027 | 74 |
| Gesamt | 46.426 | 80.120 | 58 | 69.192 | 110.743 | 62 | 77.785 | 125.571 | 62 | 106.565 | 172.541 | 62 | 131.259 | 238.921 | 55 | 151.087 | 278.666 | 54 | 172.803 | 306.902 | 56 |

Quelle: Investment Commission, Ministry of Economic Affairs:
An Analysis of the Operations and Economic Effects of Foreign Enterprises in the Republic of China.
Taipei 1982, S. 41-43

* Exportquote

## 4. Beitrag zum Export

Die Hauptstrategie der Wirtschaftsentwicklung für die Republik China ist auf die Expansion des Exportes gerichtet; der Außenhandel ist der Antrieb ihres Wirtschaftswachstums. Aus diesem Grunde haben die MNU viel zur Hebung der Wirtschaftsentwicklung bzw. des -wachstums der Republik China beigetragen.

### 4.1. Export multinationaler Unternehmen

Der jährliche Exportanteil der MNU beträgt mehr als ein Fünftel des Gesamtexports der Republik China[1]. Die jährliche Exportsumme nimmt parallel zum steigenden Gesamtexport zu[2]. Erwähnenswert sind insbesondere die multinationalen Elektrounternehmen, deren Anteil am Branchenexport im Jahre 1975 85,28% betrug. Obwohl der Anteil tendenziell gefallen ist, lag er im Jahre 1981 immerhin noch bei 61,61%. Die jährliche Exportquote (Export/Umsatz) der MNU beläuft sich im Durchschnitt auf 57,4%. Damit ist gemeint, daß 57,4% des Umsatzes der MNU den durch den Export erzielten Devisen entspricht[3].

Im Jahre 1980 betrug die Exportsumme von 21 Firmen in der Republik China mehr als 50 Mio. US$, davon entfielen 18 Mio. US$ auf die MNU[4]. Die Spitzenposition nahm die 'RCA TAIWAN LTD.' mit einer Exportsumme von 183,3 Mio. US$ ein[5], die fast 1% des Gesamtexports ausmachte.

---

1) Vgl. Tab. 23

2) Vgl. Tab. 5

3) Vgl. Tab. 23

4) Vgl. Investment Commission, Ministry of Economic Affairs: An Analysis of the ..., a.a.O. 1982, S.10-11

5) Vgl. Tab. 5; vgl. auch List of Manufacturers and Traders of the Republic of China with Good Export Record in 1980, published by Ministry of Economic Affairs, Republik of China, May 30, 1981

Tabelle 23: Exportanteil der MNU am Branchenexport der Republik China

| Jahr / Branche | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Lebensmittel-verarbeitung | 2,19 | 3,04 | 2,69 | 3,67 | 3,18 | 2,04 | 1,54 |
| Textilindustrie | 30,10 | 14,04 | 17,31 | 35,20 | 40,30 | 37,24 | 30,30 |
| Bekleidungs-verarbeitung | 6,82 | 5,35 | 5,14 | 4,22 | 4,34 | 3,50 | 3,18 |
| Holz-verarbeitung | 3,48 | 3,12 | 2,09 | 1,84 | 1,63 | 1,55 | 1,12 |
| Papier-verarbeitung | 4,81 | 4,46 | 5,59 | 5,82 | 4,62 | 3,53 | 2,66 |
| Leder-verarbeitung | 9,18 | 6,03 | 11,13 | 11,11 | 9,47 | 8,02 | 7,62 |
| Gummi- u. Plastik-verarbeitung | 12,10 | 13,44 | 13,28 | 11,95 | 12,64 | 10,37 | 10,41 |
| Chemie-verarbeitung | 44,76 | 41,92 | 41,26 | 34,24 | 37,40 | 47,79 | 45,52 |
| Nichtmetall-verarbeitung | 16,79 | 14,67 | 9,56 | 8,05 | 9,72 | 10,95 | 12,39 |
| Metall-verarbeitung | 12,81 | 13,43 | 14,81 | 11,50 | 8,50 | 11,87 | 10,91 |
| Maschinen u. Instrumente | 13,48 | 14,12 | 10,16 | 9,81 | 14,02 | 14,66 | 17,09 |
| Elektroindustrie | 85,28 | 80,71 | 76,63 | 79,94 | 72,30 | 62,23 | 61,61 |
| Sonstige | 8,84 | 8,32 | 7,98 | 8,11 | 6,88 | 5,53 | 4,84 |
| Gesamt | 23,04 | 22,33 | 21,77 | 22,75 | 22,66 | 21,21 | 20,83 |

Quelle: Investment Commission, Ministry of Economic Affairs: An Analysis of the Operations and Economic Effects of Foreign Enterprises in the Republic of China. Taipei 1982, S. 10-11

## 4.2. Bestimmungsfaktoren des Exportverhältnisses multinationaler Unternehmen

Die Höhe der Exportquote der MNU kann durch verschiedene Bestimmungsfaktoren, z.B. Heimatland der MNU, zugehörige Branche, Gründungsjahr der Produktionsstätte, Beteiligungskapital, Ausmaß und Inputkombination der Produktion usw. beeinflußt werden. Solche Bestimmungsfaktoren vermögen einerseits das Exportverhältnis der MNU auf unterschiedliche Weise zu beeinflussen, andererseits widerspiegeln sie die Tätigkeiten der MNU in der Republik China. Im folgenden werden die regionen-, branchen-, input- sowie beteiligungsmäßigen Einflußfaktoren analysiert.

Regionenmäßig zeigte sich 1981, daß knapp die Hälfte aller Exporte der MNU (67 Mrd. NT$ = ca. 1,8 Mrd. US$)[1] in die USA erfolgte[2]. Das machte fast 1/4 des Gesamtexports der Republik China in die USA aus[3]. Davon gehörten ca. 41% zu den amerikanischen MNU (vgl. Tab. 24). Ob es sich dabei um konzerninterne Exporte handelt, läßt sich nicht genau nachweisen, da es an ausreichendem Informationsmaterial fehlt[4]. Jedoch kann festgestellt werden, daß die enge Außenwirtschaftsbeziehung zwischen der Republik China und den USA, die Haupthandelspartner der Republik China bei den Exporten sind, den MNU zu verdanken ist. Das Ergebnis kann als Folge des drittwichtigsten Direktinvestitionsmotivs der amerikanischen MNU in der Republik China - Export nach den USA - angesehen werden[5].

---

1) Die Umrechnung von NT$ und US$ findet sich in Tab. 8

2) Vgl. Tab. 24

3) Vgl. Tab. 14

4) Die Wahrscheinlichkeit des konzerninternen Exports ist aber sehr hoch. Vgl. dazu S. 109

5) Vgl. S. 92

Tabelle 24: Exporte der MNU in wichtige Investitionsregionen

Einheit: 1000 NT$

| Branchen | Regionen | MNU der USA | MNU Japans | MNU Europas | Andere MNU | Gesamt |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Lebensmittel-verarbeitung | USA | | 33.700 | | | 33.700 |
| | Japan | | 465.902 | | | 465.902 |
| | Europa | | 39.014 | | | 39.014 |
| | Andere | | 83.288 | | 29.865 | 113.153 |
| | Gesamt | | 621.904 | | 29.865 | 651.769 |
| Textil-industrie | USA | 1.512.192 | 324.640 | | | 1.836.832 |
| | Japan | | 805.583 | | | 8.5.583 |
| | Europa | 1.512.192 | 226.331 | | | 1.738.523 |
| | Andere | 2.016.256 | 6.206.254 | | | 8.222.510 |
| | Gesamt | 5.040.640 | 7.562.808 | | | 12.603.448 |
| Bekleidungs-verarbeitung | USA | 1.246.331 | 447.815 | | 470.138 | 2.164.284 |
| | Japan | 10.130 | 514.054 | 4.210 | 22 | 528.416 |
| | Europa | 168.013 | 324.217 | 214.164 | 125.025 | 831.419 |
| | Andere | 3.590 | 77.792 | 20.888 | 113.745 | 216.015 |
| | Gesamt | 1.428.064 | 1.363.878 | 239.262 | 708.930 | 3.740.134 |
| Holz-verarbeitung | USA | | 28.577 | | 280.770 | 309.347 |
| | Japan | | 87.602 | | 12.826 | 100.428 |
| | Europa | | | | 3.206 | 3.206 |
| | Andere | | 40.813 | | 22.445 | 63.258 |
| | Gesamt | | 156.992 | | 319.247 | 476.239 |
| Papier-verarbeitung | USA | | | | | |
| | Japan | | 19.813 | | | 19.813 |
| | Europa | | | | | |
| | Andere | 124.122 | 21.985 | | | 146.107 |
| | Gesamt | 124.122 | 41.798 | | | 165.920 |
| Leder-verarbeitung | USA | 310.241 | 433.016 | | 42.879 | 786.136 |
| | Japan | | 10.020 | | 15.348 | 25.368 |
| | Europa | | 176.012 | 36.968 | 9.331 | 222.311 |
| | Andere | | 41.202 | | 18.776 | 59.978 |
| | Gesamt | 310.241 | 660.250 | 36.968 | 86.334 | 1.093.793 |
| Gummi- und Plastik-verarbeitung | USA | | | | | |
| | Japan | | | | | |
| | Europa | | | | | |
| | Andere | | | | | |
| | Gesamt | | | | | |
| Chemie-verarbeitung | USA | 109.693 | | | | 109.693 |
| | Japan | 59.289 | | | | 59.289 |
| | Europa | 22.853 | | | | 22.853 |
| | Andere | 387.441 | | | | 387.441 |
| | Gesamt | 579.276 | | | | 579.276 |
| Nichtmetall-verarbeitung | USA | 300.000 | | | | 300.000 |
| | Japan | | | | | |
| | Europa | 100.000 | | | | 100.000 |
| | Andere | 117.578 | | | | 117.578 |
| | Gesamt | 517.578 | | | | 517.578 |
| Metall-verarbeitung | USA | 96.944 | 346 | | | 97.290 |
| | Japan | | 3.113 | | | 3.113 |
| | Europa | | | | | |
| | Andere | | 88.887 | | | 88.887 |
| | Gesamt | 96.944 | 92.346 | | | 189.290 |
| Maschinen u. Instrumente | USA | 1.417.083 | 1.009.786 | | 68.927 | 2.495.796 |
| | Japan | 18.655 | 469.866 | | | 488.521 |
| | Europa | 208.697 | 435.185 | | | 643.882 |
| | Andere | 159.942 | 249.961 | 39.640 | 11.140 | 460.683 |
| | Gesamt | 1.804.377 | 2.164.798 | 39.640 | 80.067 | 4.088.882 |
| Elektro-industrie | USA | 27.696.694 | 24.399.839 | 1.660.624 | 13.253.090 | 67.010.247 |
| | Japan | 2.105.948 | 14.340.636 | 66.802 | 1.053.235 | 17.566.621 |
| | Europa | 5.724.291 | 5.570.642 | 3.807.046 | 2.674.951 | 17.776.930 |
| | Andere | 15.401.570 | 24.165.849 | 2.676.820 | 4.166.858 | 46.411.097 |
| | Gesamt | 50.928.503 | 68.476.966 | 8.211.292 | 21.148.134 | 148.764.895 |
| Bau | USA | 351.000 | 1.312.772 | 913 | 816.022 | 2.480.707 |
| | Japan | | 1.301.536 | | 485.332 | 1.786.868 |
| | Europa | | 265.517 | 948 | 77.823 | 344.288 |
| | Andere | 58.811 | 1.001.806 | 888 | 915.624 | 1.977.129 |
| | Gesamt | 409.811 | 3.881.631 | 2.749 | 2.294.801 | 6.588.992 |
| Handel | USA | 685.014 | 2.456.852 | | 75.600 | 3.217.466 |
| | Japan | 224.558 | 280.400 | | 407.476 | 912.434 |
| | Europa | 201.600 | 146.384 | 1.555 | 2.056 | 351.595 |
| | Andere | 4.729.149 | 1.533.440 | 123.500 | 505.729 | 6.891.818 |
| | Gesamt | 5.840.321 | 4.417.076 | 125.055 | 990.861 | 11.373.313 |
| Transport | USA | | 717.194 | 11.176 | | 728.370 |
| | Japan | | 98.338 | 33.004 | 22.740 | 154.082 |
| | Europa | | 97.738 | 28.414 | | 126.152 |
| | Andere | 956.089 | 56.082 | 4.818 | 26.455 | 1.043.444 |
| | Gesamt | 956.089 | 969.352 | 77.412 | 49.195 | 2.052.048 |
| Dienst-leistung | USA | 442.246 | 2.025.655 | 38.187 | 481.419 | 2.987.507 |
| | Japan | 30.582 | 492.885 | 1.450 | | 524.917 |
| | Europa | 11.412 | 155.322 | 28.201 | 407.963 | 602.898 |
| | Andere | 21.034 | 1.113.920 | 2.487 | 248.065 | 1.385.506 |
| | Gesamt | 505.274 | 3.787.782 | 70.325 | 1.137.447 | 5.500.828 |
| Sonstige | USA | 2.533.132 | 2.360.857 | | 42.719 | 4.936.708 |
| | Japan | 20.057 | 1.552.658 | | 6.678 | 1.579.393 |
| | Europa | 1.861.761 | 1.049.475 | | 12.462 | 2.923.698 |
| | Andere | 1.806.511 | 1.582.669 | | 496.742 | 3.885.922 |
| | Gesamt | 6.221.461 | 6.545.659 | | 558.601 | 13.325.721 |
| Gesamt | USA | 18.692.818 | 13.248.629 | 1.610.348 | 10.974.616 | 44.526.411 |
| | Japan | 1.742.677 | 8.238.866 | 28.138 | 102.813 | 10.112.494 |
| | Europa | 1.637.763 | 2.655.447 | 3.496.796 | 2.037.085 | 9.827.091 |
| | Andere | 5.021.047 | 12.067.750 | 2.484.599 | 1.778.272 | 21.351.668 |
| | Gesamt | 27.094.305 | 36.210.692 | 7.619.881 | 14.892.786 | 85.817.664 |

Quelle: Investment Commission, Ministry of Economic Affairs: An Analysis of the Operations and Economic Effects of Foreign Enterprises in the Republic of China. Taipei 1982, S. 50-52

Branchenmäßig zeigten die MNU der Lebensmittel-, Papier-, Chemie- und Nichtmetallverarbeitung sowie in den Bereichen Maschinen, Instrumente und Dienstleistung im Jahre 1981 eine Exportquote (Export/Umsatz) von weniger als 50%, die zweifellos importsubstitutive Unternehmen, deren Produkte hauptsächlich in der Republik China abgesetzt werden, repräsentieren.

Dagegen zeigten die exportorientierten MNU der Textil-, Bekleidungs-, Holz-, Leder-, Gummi-, Plastik- und Metallverarbeitung sowie Elektroindustrie, Handel und Transport 1981 eine Exportquote von mehr als 50%.

Erwähnenswert sind die MNU der Holz- und Lederverarbeitung, deren Produkte zu 100% exportiert wurden. Danach kamen die MNU der Bekleidungsverarbeitung mit einer Exportquote von 90%[1].

Inputmäßig[2] wiesen die MNU, deren Produkte eine höhere Kapitalintensität besitzen, eine relativ niedrigere Exportquote aus. Die exportorientierten MNU sind außer Textil und Handel meistens arbeitsintensiv ausgerichtet. Im Hinblick auf das Kapital-Arbeitsverhältnis der MNU im Jahre 1981 wurden pro Beschäftigten die folgenden Kapitaleinsätze erzielt:

| Branche | in 1.000 NT$ |
|---|---|
| Bekleidung | 65 |
| Holz | 115 |
| Leder | 84 |
| Metall | 353 |

Diese Werte lagen viel niedriger als der Durchschnittswert aller Branchen (442 Tausend NT$)[3]

---

1) Vgl. Tab. 22

2) Hiermit wird der Einflußfaktor hinsichtlich Kapital-Arbeitsverhältnis betrachtet.

3) Vgl. Tab. 21, 22. Beschäftigte = Angestellte + Arbeiter

Im Gegensatz dazu wiesen die MNU der Papier-, Chemie- und Nichtmetallverarbeitung sowie Bau, Maschinen und Instrumente, die mit höheren K/L (Kapital-Arbeits-Verhältnis) gekennzeichnet sind, relativ kleine Exportquoten auf[1]. Dieser statistische Tatbeweis entspricht dem in der Grundlage dieses Kapitels angeführten Außenhandelseffekt[2]:

- MNU, die komplementäre Direktinvestitionen vornehmen, erzeugen eine exporterhöhende Wirkung durch Ausschöpfung der relativ zahlreich vorhandenen Produktionsfaktoren des Gastlandes.

Um eine Aussage darüber treffen zu können, welchen Einfluß Beteiligungen auf den Export haben, können vorerst nur die empirischen Forschungen von Wu u.a. herangezogen werden, da amtliche Statistiken nicht vorliegen. So kann, was das Forschungsergebnis über die amerikanischen MNU in der Republik China anbelangt, ein positives Verhältnis zwischen Beteiligungs- und Exportquote festgestellt werden, wobei allerdings die MNU, die eine Beteiligungsquote von 50% - 74,9% aufweisen, ausnahmsweise eine relativ niedrigere Exportquote erzielten. Diejenigen MNU, die im Alleinbesitz von amerikanischem Kapital stehen, haben ihre Produkte fast ausschließlich exportiert (mit einer jährlichen Exportquote von mehr als 97% in den Jahren 1974-1978)[3].

Dieses Phänomen kann auf zwei Ursachen zurückgeführt werden:

(1) Die amerikanischen MNU sind hauptsächlich exportorientiert. Da sie bereits über bestimmte Märkte verfügen, werden die in der Republik China durch

---

1) Vgl. Tab. 21, 22

2) Vgl. S. 81-82

3) Vgl. Wu u.a.: a.a.O. S. 129-130

günstige Arbeitskräfte billiger produzierten Waren über das Absatznetz der Muttergesellschaft konzernintern exportiert.

(2) Etwa ein Drittel der amerikanischen MNU sind Elektrounternehmen, von denen die meisten eine Exportquote von 100% aufweisen.

Die empirische Forschung von Schive zeigt auch das ähnliche Ergebnis: Es besteht eine positive Relation zwischen der Beteiligungsgröße des ausländischen Kapitals und deren Einfluß auf die Exportaktivitäten der Tochtergesellschaft[1].

Einen gewissen Einfluß auf die Exportquote hat auch das Gründungsjahr der jeweiligen MNU. Die meisten MNU, die vor dem Jahre 1969 in der Republik China entstanden, haben ihre Zielsetzung, die sich anfänglich auf den inländischen Markt beschränkte, aufgegeben und mehr und mehr auf den Export gelenkt. 1973 war der Höhepunkt (83,6%) erreicht. Die Änderung der Marktorientierung läßt sich auf folgende Gesichtspunkte zurückführen:

(1) Schaffung günstiger Bedingungen durch investitionspolitische Maßnahmen zu Beginn der sechziger Jahre,

(2) Zunahme von exportorientierten Direktinvestitionen durch Industrieländer in den sechziger Jahren,

(3) Errichtung der Exportverarbeitungszonen, in denen die ausländischen Kapitalanleger bis 1975 ein Fünftel der gesamten Direktinvestitionen vorgenommen haben und deren Produkte nahezu zu 100% exportiert wurden.

---

1) Vgl. Schive, Chi: Direktinvestitionen für den Export und die Beschäftigung der Republik China. Taipei 1979, S. 161

Dagegen sind die Exportquoten derjenigen MNU, die nach 1974 gegründet wurden, merklich niedriger. Die Erklärung dafür ist die Erweiterung des inländischen Marktes aufgrund des allmählich steigenden Pro-Kopf-Einkommens durch eine verbesserte Wirtschaftsentwicklung[1].

Die MNU, die nach 1974 Direktinvestitionen in der Republik China vornahmen, haben im wesentlichen drei Gründe für die Konzentration auf den inländischen Markt:

(1) Die allgemein weltweite Wirtschaftsrezession übt gewisse Einflüsse auf den Export und die exportorientierten Direktinvestitionen in der Republik China aus.

(2) Die Arbeitslöhne sind stark gestiegen. Im Vergleich zu der jährlichen durchschnittlichen Wachstumsrate der Arbeitslöhne von 10% für den Zeitraum 1963-1972 nahmen die Arbeitslöhne durchschnittlich um 27%[2] von 1973-1974 und um durchschnittlich 18,8% von 1976-1981[3] zu. Dies führt zu einer Interessenverminderung bei den ausländischen Kapitalanlegern, deren Direktinvestitionen sich am Export orientieren.

(3) Seit 1973 ist die Wirtschaftspolitik der Republik China hinsichtlich der Direktinvestitionen wählerischer geworden. Direktinvestitionen im Bereich der Elektrounternehmen sind zwar noch erwünscht, jedoch wird die Produktionskategorie auf hochtechnische Elektromaschinen und kompliziertere Elektroinstrumente beschränkt[4]. Darüber hinaus sind die multinationalen Elektrounternehmen, die nach 1973 in der Republik China Produktionsstätten errichtet haben, als kapitalintensiv anzusehen. Die Ausschöpfung von Vorteilen durch billige Arbeitskräfte ist in diesem Fall für solche MNU ausgeschlossen.

---

1) Vgl. Schive, Chi: a.a.O. S. 148-149
2) ebenda
3) Vgl. Tab. 23
4) Vgl. Schive, Chi: a.a.O. S. 149

Tabelle 25: Arbeitslöhne der MNU in der Republik China

| | Monatslöhne im Durchschnittswert in NT$ | Zuwachsrate im Vergleich zum Vorjahr (in %) |
|---|---|---|
| 1975 | 4.059 | - |
| 1976 | 5.001 | 23,2 |
| 1977 | 5.868 | 17,3 |
| 1978 | 6.853 | 16,8 |
| 1979 | 7.997 | 16,7 |
| 1980 | 9.721 | 21,6 |
| 1981 | 11.406 | 17,3 |

Quelle: Investment Commission, Ministry of Economic Affairs: An Analysis of the Operations and Economic Effects of Foreign Enterprises in the Republic of China. Taipei 1982, S. 69; eigene Berechnungen

## 4.3. Dynamische Betrachtung

Zur Analyse der Entwicklung der Gesamtexportquote der MNU hat Schive ein dynamisches Modell entwickelt[1]. Mit Hilfe der folgenden Darstellung wird deutlich, daß die Entwicklung der Gesamtexportquote der MNU in engem Zusammenhang mit zwei Faktoren steht:

(1) Entwicklung der Branchenstruktur

(2) Entwicklung der Exportquote der MNU einzelner Branchen

Definitionen:

$Q_i$ = Exportquote ($\frac{\text{Branchenexportsumme}}{\text{Branchenumsatz}}$) der MNU der i-ten Branche für die Periode 0

$Q_i^*$ = Exportquote der MNU der i-ten Branche für die Periode 1

$S_i$ = Umsatzquote ($\frac{\text{Branchenumsatz}}{\text{Gesamtumsatz}}$) der MNU der i-ten Branche für die Periode 0

$S_i^*$ = Umsatzquote der MNU der i-ten Branche für die Periode 1

$Q^* = S_i^* Q_i^*$ = Exportquote der MNU für die Periode 0

$Q = S_i Q_i$ = Exportquote der MNU für die Periode 1

$k$ = k-te Branche

Mit diesen Definitionen gilt:

$$Q^* - Q = \sum_{i=1}^{n} S_i^* Q_i^* - \sum_{i=1}^{n} S_i Q_i$$

---

1) Vgl. Schive, Chi: Direktinvestitionen zu Export und Beschäftigung der Republik China. Taipei 1979, S. 149-150

$$= \sum_{i=1}^{n} S_i^* Q_i^* - \sum_{i=1}^{n} S_i^* Q_i + \sum_{i=1}^{n} S_i^* Q_i - \sum_{i=1}^{n} S_i Q_i$$

$$= \sum_{i=1}^{n} (Q_i^* - Q_i) S_i^* + \sum_{i=1}^{n} (S_i^* - S_i) Q_i \qquad (1)$$

Da $\Sigma S_i = \Sigma S_i^* = 1$, kann die Zunahme der Exportquote der MNU der k-ten Branche zwischen den Perioden 1 und O durch Gleichung (2) dargestellt werden:

$$S_k^* - S_k = (1 - \sum_{i \neq k} S_i^*) - (1 - \sum_{i \neq k} S_i) \qquad (2)$$

$\sum_{i \neq k}$ bedeutet die Aggregation aller MNU außer der k-ten Branche.

$$\sum_{i=1}^{n} (S_i^* - S_i) Q_i = \sum_{i \neq k} (S_i^* - S_i) Q_i + (S_k^* - S_k) Q_k$$

$$= \sum_{i \neq k} (S_i^* - S_i) Q_i + \sum_{i \neq k} (S_i - S_i^*) Q_k$$

$$= \sum_{i \neq k} (S_i^* - S_i)(Q_i - Q_k) \qquad (3)$$

Durch Ersetzung von Satz (3) kann Satz (1) in Satz (4) wie folgt umgeschrieben werden:

$$Q_i^* - Q = \sum_{i=1}^{n} (Q_i^* - Q_i) S_i^* + \sum_{i \neq k} (S_i^* - S_i)(Q_i - Q_k) \qquad (4)$$

Satz (4) hat die Änderung der Exportquote der MNU ($Q^* - Q$) in zwei Teile aufgeteilt, nämlich einmal in die Änderung der Exportquote der MNU einzelner Branchen resp. in die der Marktorientierung ($Q_i^* - Q_i$) und zum zweiten in die Änderung der Umsatzquote der MNU einzelner Branchen resp. in die Änderung der Branchenstruktur ($S_i^* - S_i$).

Der Einfluß der Änderung der Marktorientierung auf die Änderung der Exportquote der MNU wird mit der Umsatzquote der MNU einzelner Branchen für die Periode 1 ($S_i^*$) gewichtet. Die Konsequenz der Änderung der Branchenstruktur wird durch die Differenz zwischen der Exportquote der MNU einzelner Branchen und der ausgewählten k-Branche ($Q_i - Q_k$) bestimmt.

Mit anderen Worten: Die Zunahme (Abnahme) der Exportquote der MNU gewisser Branchen führt zu einer Erhöhung (Herabsetzung) der Exportquote aller MNU, deren Einflußgröße sich durch ihre Umsatzquote in der Periode 1 als gewogene Zahl verstärkt.

Im Hinblick auf die MNU derjenigen Branchen, deren Exportquoten verhältnismäßig hoch sind ($Q_i > Q_k$), haben die Änderungen ihrer Umsatzquoten auch eine positive Auswirkung auf die Exportquote aller MNU.

Das Modell kann auf folgende Weise erweitert werden:

Bei Betrachtung der Periode O, 1 kann es sich um mehr als ein Jahr handeln, wobei $Q_i$, $Q^*$, $S_i$, $S^*$, Q und $Q^*$ dann Durchschnittswerte repräsentieren.

Betrachtet man nun die letzte Reihe (Gesamt) in Tab. 26, so sind zwei kleine Schwankungen bei der Exportquotenentwicklung zu bemerken, nämlich die eine von 1975 bis 1976 und die andere von 1978 bis 1979.

Der Anstieg (4%) der Exportquote zwischen 1975 (58%) und 1976 (62%) ist auf die Marktorientierung - allgemeine Erhöhung der Exportquote ($Q_i^* - Q_i$) der vorwiegenden Branchen - und nicht auf Branchenstrukturänderungen - zurückzuführen, da die Umsatzquoten individueller Branchen fast unverändert geblieben sind. Die Erhöhung der Exportquote (insbesondere 8% bei Textilindustrie, 6% bei Chemieverarbeitung, 9% bei Metallverarbeitung, 13% bei Maschinen und Instrumenten

und 8% bei Elektroindustrie) ist durch die beachtliche Herabsetzung um 29% bei der Nichtmetallverarbeitung abgeschwächt.

Der Rückgang der Exportquote von 1978 (62%) zu 1979 (55%) ist zum größten Teil auf die Änderung der Marktorientierung und zum kleineren Teil auf die Branchenstrukturänderung zurückzuführen.

Mehr als die Hälfte aller Branchen zeigte eine sinkende Exportquote, wobei die Änderung bei der Nichtmetallverarbeitung (von 60% zu 17%) besonders auffällig ist. Gewogen mit der Umsatzquote ($S_i^* = 46\%$) im Jahre 1979 übte die Abnahme der Exportquote der Elektrounternehmen ($Q_i^* - Q_i = -4\%$) den wesentlichsten Einfluß auf die Verminderung der Exportquote aller MNU aus.

Die Branchenstrukturänderung ist bei zwei Branchen durch ihre Umsatzquotenänderung offensichtlich zu erkennen: Elektroindustrie (um 6% verringert) sowie Maschinen und Instrumente (um 4% vermehrt).

Da die Zahlenentwicklung nach 1979 sich ziemlich stabil zeigt, wird hier nicht weiter analysiert.

Das Modell, das von Schive entwickelt wurde, kann noch sinnvoll sein für die Analyse langfristiger Betrachtung. Es ist jedoch sehr nützlich für die statistische Darstellung in Verbindung mit der mathematischen Theorie, zumal die amtliche MNU-Statistik der Republik China auf verhältnismäßig neuen Daten beruht.

Tabelle 26: Exportquote und Umsatzquote der MNU in der Republik China

Einheit: %

| Jahr / Branche | 1975 | | 1976 | | 1977 | | 1978 | | 1979 | | 1980 | | 1981 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Export-quote | Umsatz-quote | Export-quote | Umsatz-quote | Export-quote | Umsatz-quote | Export-quote | Umsatz-quote | Export-quote | Umsatz-quote | Export-quote | Umsatz-quote | Export-quote | Umsatz-quote |
| Lebensmittel-verarbeitung | 18 | 3 | 19 | 4 | 16 | 4 | 17 | 3 | 19 | 3 | 13 | 3 | 8 | 3 |
| Textilindustrie | 77 | 11 | 85 | 9 | 76 | 9 | 85 | 9 | 85 | 10 | 77 | 10 | 71 | 9 |
| Bekleidungs-verarbeitung | 95 | 3 | 95 | 3 | 94 | 2 | 93 | 2 | 93 | 2 | 91 | 2 | 90 | 1 |
| Holz-verarbeitung | 93 | 1 | 92 | 1 | 99 | - | 98 | - | 97 | - | 100 | - | 100 | - |
| Papier-verarbeitung | 21 | 1 | 18 | - | 18 | - | 19 | 1 | 17 | - | 16 | 1 | 13 | 1 |
| Leder-verarbeitung | 100 | 1 | 100 | 1 | 100 | 1 | 100 | 1 | 100 | 1 | 100 | 1 | 100 | - |
| Gummi- und Plastik-verarbeitung | 84 | 3 | 87 | 3 | 88 | 3 | 75 | 3 | 73 | 3 | 65 | 1 | 70 | 4 |
| Chemie-verarbeitung | 29 | 12 | 35 | 12 | 36 | 13 | 35 | 11 | 29 | 13 | 35 | 15 | 37 | 15 |
| Nichtmetall-verarbeitung | 43 | 1 | 14 | 3 | 48 | 1 | 60 | 1 | 17 | 2 | 18 | 3 | 22 | 3 |
| Metall-verarbeitung | 47 | 3 | 56 | 3 | 55 | 4 | 50 | 4 | 41 | 4 | 45 | 5 | 51 | 4 |
| Maschinen und Instrumente | 35 | 7 | 48 | 6 | 39 | 7 | 31 | 8 | 24 | 12 | 28 | 13 | 33 | 14 |
| Elektro-industrie | 63 | 50 | 71 | 50 | 68 | 50 | 70 | 52 | 66 | 46 | 67 | 43 | 71 | 43 |
| Bau | - | - | - | - | 4 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Außenhandel | - | - | 41 | 1 | 80 | 1 | 80 | 1 | 69 | 1 | 55 | - | 51 | - |
| Transport | 93 | - | 86 | - | 92 | - | 87 | - | 85 | - | 76 | - | 65 | - |
| Dienstleistung | 8 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | - | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 5 | 1 |
| Sonstige | 78 | 3 | 82 | 3 | 85 | 4 | 82 | 3 | 87 | 2 | 76 | 2 | 74 | 2 |
| Gesamt | 58 | 100 | 62 | 100 | 61 | 100 | 62 | 100 | 55 | 100 | 54 | 100 | 56 | 100 |

Berechnungsbasis: Tabelle 22

## 5. Einfluß auf den Import

Beim Einfluß der MNU auf den Import der Republik China handelt es sich im wesentlichen um die Entwicklung der Importhöhe und -struktur. Die unvermeidbare Importabhängigkeit resultiert aus dem Fehlen von Naturschätzen, Rohstoffen und industriellen Vorprodukten. Die Exportexpansion bei der verarbeitenden Industrie bringt auch die Erhöhung des Imports mit sich. Dabei spielen die MNU wiederum eine wichtige Rolle.

### 5.1. Importstruktur multinationaler Unternehmen

Seit 1975 nimmt die jährliche Importsumme der MNU parallel zum sich erhöhenden Gesamtimport zu[1]. 1981 betrug der Importanteil der MNU 13,5% des Gesamtimports der Republik China[2]. Ihre Importe betrugen 105,1 Mrd. NT$, davon entfielen 91,2 Mrd. NT$ auf Rohstoffe und Halbfabrikate, 13,9 Mrd. auf Maschinen und Anlagen[3].

Unter Berücksichtigung der Importstruktur wies die Elektroindustrie immer die höchste Summe für Rohstoffe und Halbfabrikate - 43,5 Mrd. NT$ im Jahre 1981 - auf; Maschinen und Instrumente, Chemieverarbeitung und Textilindustrie zeigten auch im Vergleich zu anderen Branchen relativ höhere Importsummen[4]. Diese vier Branchen sind zugleich auch die die höchste Branchenexportanteile ausweisen, obwohl sich die Reihenfolge hier ändert (Elektroindustrie, Textilindustrie, Chemieverarbeitung, Maschinen u. Instrumente beim Export) Die Importabhängigkeit für Rohstoffe und Halbfabrikate ist auf die Investitionsmotive der MNU zurückzuführen,

---

1) Vgl. Tab. 5
2) Umgerechnet nach Tab. 5, Tab. 7, Tab. 27 u. Tab. 29
3) Vgl. Tab. 27, 29
4) Vgl. Tab. 27
5) Vgl. Tab. 23

die sich hauptsächlich auf billige Arbeitskräfte und Steuervergünstigung richten. Um die Produktion zu erweitern, Produktionskosten herabzusetzen und die Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkt zu verstärken, müssen die MNU billigere Rohstoffe und Halbfabrikate, zumindest in der Anfangsphase nach der Gründung, in die Republik China importieren. Da die Regierung der Republik China für das Verhältnis von inländischen zu importierten Rohstoffen und Halbfabrikaten den MNU Vorschriften macht, verringert sich im allgemeinen die marginale Zuwachsrate ihrer Importe bei allen Branchen. Der prozentuale Anteil importierter Rohstoffe und Halbfabrikate am Umsatz sowie am Export zeigt bei den meisten verarbeitenden Branchen sinkende Tendenz. Lediglich bei Maschinen und Instrumenten, die zu einer der vier Branchen mit höheren Importen gehören, zeigte sich bis 1980 bzw. 1979 eine wachsende und erst danach eine sinkende Tendenz[1].

Im Vergleich zum Import von Rohstoffen und Halbfabrikaten spielt der Import von Maschinen und Anlagen allerdings eine untergeordnete Rolle (ca. 4:1). 1981 erreichten die drei Branchen Chemieverarbeitung, Elektro- und Textilindustrie je eine Importsumme von mehr als 1 Milliarde NT$. Maschinen und Instrumente lag auf dem vierten Platz. Dies zeigt wie zuvor im Falle des Exports die Wichtigkeit der vier Branchen für den Import von Rohstoffen und Halbfabrikaten einerseits und Maschinen und Anlagen andererseits[2].

## 5.2. Regionale Betrachtung der Importländer

1981 importierten die MNU in der Republik China mehr als die Hälfte der Rohstoffe und Halbfabrikate aus Japan; vor allem zeigten japanische MNU ein außerordentliches Übergewicht (82%)[3]. Das spiegelt sich

---

1) Vgl. Tab. 27
2) Vgl. Tab. 29
3) Vgl. Tab. 28

fast bei allen Branchen wider. Abgesehen von den Branchen Textilindustrie, Lebensmittel-, Holz-, Papierverarbeitung importierten alle MNU vorwiegend aus Japan. Bei jeder Branche importierten japanische MNU zum größten Teil aus dem Mutterland, die Bekleidungsverarbeitung importierte sogar zu 100% aus Japan[1].

Die USA, das Hauptabnehmerland für die Exporte der MNU in der Republik China, sind nach Japan der zweitwichtigste Lieferant. Insbesondere zu erwähnen sind die Branchen Maschinen und Instrumente sowie Elektroindustrie. Hier importierten die amerikanischen MNU über 10 Mrd. NT$ aus Japan[2].

Ca. 23% der importierten Rohstoffe und Halbfabrikate stammten aus den USA, und knapp 12% wurden aus Europa importiert[3].

Beim Import von Maschinen und Anlagen waren die USA der erst- und Japan der zweitwichtigste Lieferant mit jeweils 5,4 sowie 5,2 Mrd. NT$, jedoch ist die Differenz zwischen den beiden nicht so auffallend wie im Falle von Rohstoffen und Halbfabrikaten. Der Import aus Europa belief sich auf 2,4 Mrd. NT$. Die meisten MNU importieren im Prinzip aus dem Heimatland bzw. der Ursprungsregion mit Ausnahme der amerikanischen MNU bei Textilindustrie, Nichtmetall-, Metallverarbeitung, Maschinen und Instrumenten sowie den europäischen MNU bezüglich der Chemieverarbeitung[4].

---

1) Vgl. Tab. 28
2) Vgl. Tab. 28
3) Vgl. Tab. 28
4) Vgl. Tab. 29

Tabelle 27: Importierte Rohstoffe und Halbfabrikate am Umsatz und Export der MNU in der Republik China - 1975 bis 1981

| Branchen | Jahre | Importierte Rohstoffe u. Halbfabrikate (1000 NT$) | Anteil am Umsatz (%) | Anteil am Export (%) |
|---|---|---|---|---|
| Lebensmittel-verarbeitung | 1975 | 627.370 | 22,55 | 126,72 |
| | 1976 | 857.966 | 20,30 | 109,52 |
| | 1977 | 1.061.240 | 21,52 | 136,57 |
| | 1978 | 1.681.699 | 29,44 | 174,53 |
| | 1979 | 1.739.641 | 25,66 | 137,19 |
| | 1980 | 2.411.428 | 32,18 | 255,91 |
| | 1981 | 2.710.874 | 33,55 | 415,92 |
| Textil-industrie | 1975 | 4.504.253 | 50,12 | 64,79 |
| | 1976 | 4.598.080 | 47,26 | 55,32 |
| | 1977 | 4.287.974 | 41,16 | 48,14 |
| | 1978 | 3.948.041 | 24,14 | 28,37 |
| | 1979 | 6.558.783 | 26,70 | 31,81 |
| | 1980 | 6.933.909 | 24,32 | 31,73 |
| | 1981 | 7.772.924 | 27,50 | 38,55 |
| Bekleidungs-verarbeitung | 1975 | 853.782 | 36,23 | 37,98 |
| | 1976 | 829.589 | 29,12 | 30,60 |
| | 1977 | 731.720 | 26,64 | 28,46 |
| | 1978 | 922.706 | 28,75 | 30,83 |
| | 1979 | 1.045.145 | 28,23 | 30,32 |
| | 1980 | 1.090.668 | 27,69 | 30,39 |
| | 1981 | 1.027.158 | 24,59 | 27,39 |
| Holz-verarbeitung | 1975 | 159.264 | 33,77 | 36,14 |
| | 1976 | 307.275 | 42,33 | 16,12 |
| | 1977 | 169.328 | 33,24 | 33,56 |
| | 1978 | 176.377 | 28,21 | 28,90 |
| | 1979 | 208.613 | 28,55 | 29,37 |
| | 1980 | 262.663 | 39,72 | 39,72 |
| | 1981 | 218.173 | 43,63 | 43,63 |
| Papier-verarbeitung | 1975 | 56.434 | 14,89 | 72,48 |
| | 1976 | 90.081 | 17,60 | 100,20 |
| | 1977 | 82.736 | 11,71 | 66,89 |
| | 1978 | 147.901 | 17,56 | 92,66 |
| | 1979 | 249.613 | 25,25 | 145,87 |
| | 1980 | 158.108 | 7.64 | 83,72 |
| | 1981 | 199.843 | 15,07 | 120,45 |
| Leder-verarbeitung | 1975 | 181.378 | 36,46 | 36,48 |
| | 1976 | 326.909 | 54,53 | 54,53 |
| | 1977 | 299.625 | 40,65 | 40,65 |
| | 1978 | 397.661 | 46,51 | 46,51 |
| | 1979 | 383.691 | 37,74 | 37,74 |
| | 1980 | 231.788 | 23,59 | 23,68 |
| | 1981 | 198.760 | 18,17 | 18,17 |

Tabelle 27 (Fortsetzung 1)

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Gummi- und Plastik-verarbeitung | 1975 | 360.721 | 16,92 | 20,04 |
| | 1976 | 604.634 | 17,04 | 19,51 |
| | 1977 | 798.340 | 19,73 | 22,36 |
| | 1978 | 845.015 | 14,46 | 19,35 |
| | 1979 | 1.379.963 | 17,15 | 23,64 |
| | 1980 | 2.050.672 | 20,10 | 31,02 |
| | 1981 | 1.974.658 | 18,83 | 26,80 |
| Chemie-verarbeitung | 1975 | 2.238.673 | 23,73 | 81,55 |
| | 1976 | 2.964.286 | 23,15 | 66,83 |
| | 1977 | 2.986.071 | 18,44 | 51,77 |
| | 1978 | 4.112.361 | 20,67 | 58,53 |
| | 1979 | 6.533.144 | 21,07 | 73,30 |
| | 1980 | 7.430.610 | 18,45 | 53,33 |
| | 1981 | 9.163.623 | 20,68 | 55,92 |
| Nichtmetall-verarbeitung | 1975 | 145.336 | 19,02 | 44,52 |
| | 1976 | 264.850 | 6,52 | 47,76 |
| | 1977 | 176.718 | 15,22 | 31,39 |
| | 1978 | 252.910 | 23,86 | 39,47 |
| | 1979 | 545.349 | 9,64 | 57,63 |
| | 1980 | 528.024 | 6,15 | 34,99 |
| | 1981 | 677.514 | 7,14 | 32,35 |
| Metall-verarbeitung | 1975 | 940.409 | 36,14 | 76,14 |
| | 1976 | 1.391.908 | 40,83 | 72,49 |
| | 1977 | 1.671.144 | 36,19 | 65,70 |
| | 1978 | 2.753.244 | 39,10 | 78,47 |
| | 1979 | 3.546.474 | 36,69 | 90,59 |
| | 1980 | 4.056.085 | 33,73 | 75,51 |
| | 1981 | 3.704.895 | 30,12 | 59,46 |
| Maschinen u. Instrumente | 1975 | 1.676.455 | 28.79 | 82,66 |
| | 1976 | 2.127.563 | 29,56 | 61,51 |
| | 1977 | 2.533.582 | 28,06 | 72,62 |
| | 1978 | 4.686.243 | 33,72 | 109,70 |
| | 1979 | 10.727.499 | 36,09 | 151,72 |
| | 1980 | 13.845.758 | 40,40 | 144,70 |
| | 1981 | 16.820.365 | 39,30 | 117,37 |
| Elektro-industrie | 1975 | 13.690.075 | 34,28 | 54,11 |
| | 1976 | 20.925.645 | 37,84 | 53,50 |
| | 1977 | 23.070.774 | 36,39 | 53,29 |
| | 1978 | 31.510.967 | 35,34 | 50,60 |
| | 1979 | 37.643.746 | 34,66 | 52,17 |
| | 1980 | 44.686.036 | 37,14 | 55,50 |
| | 1981 | 43.532.912 | 32,99 | 46,16 |
| Bau | 1975 | 23.472 | 13,27 | |
| | 1976 | | | |
| | 1977 | | | |
| | 1978 | | | |
| | 1979 | | | |
| | 1980 | | | |
| | 1981 | 4.625 | 2,70 | |

Tabelle 27 (Fortsetzung 2)

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Handel | 1975 | | | |
| | 1976 | | | |
| | 1977 | | | |
| | 1978 | 152.197 | 14,85 | 18,67 |
| | 1979 | 258.216 | 21,10 | 30,72 |
| | 1980 | 361.389 | 40,34 | 73,93 |
| | 1981 | 628.357 | 55,63 | 108,47 |
| Transport | 1975 | 14.095 | 3,95 | 4,26 |
| | 1976 | 52.667 | 9,89 | 11,47 |
| | 1977 | 142.456 | 26,07 | 28,43 |
| | 1978 | 221.907 | 34,57 | 39,86 |
| | 1979 | 223.063 | 27,91 | 32,78 |
| | 1980 | 312.099 | 45,86 | 59,98 |
| | 1981 | 292.710 | 37,03 | 56,55 |
| Dienst-leistung | 1975 | 55.847 | 5,28 | 570,22 |
| | 1976 | 98.690 | 7,56 | 998,58 |
| | 1977 | 122.706 | 7,31 | |
| | 1978 | 63.925 | 3,19 | 856,10 |
| | 1979 | 145.800 | 6,50 | 856,59 |
| | 1980 | 144.690 | 4,89 | 314,61 |
| | 1981 | 186.012 | 4,48 | 98,27 |
| Andere | 1975 | 743.525 | 29,75 | 38,29 |
| | 1976 | 934.716 | 27,89 | 34,15 |
| | 1977 | 1.118.289 | 26,51 | 31,06 |
| | 1978 | 1.326.005 | 30,14 | 36,70 |
| | 1979 | 1.300.805 | 31,18 | 35,66 |
| | 1980 | 1.496.499 | 26,38 | 34,95 |
| | 1981 | 2.097.804 | 34,81 | 46,82 |
| Gesamt | 1975 | 26.271.099 | 32,73 | 56,59 |
| | 1976 | 36.374.859 | 32,73 | 52,57 |
| | 1977 | 39.252.703 | 31,17 | 50,77 |
| | 1978 | 53.199.159 | 30,78 | 49,92 |
| | 1979 | 72.489.163 | 30,31 | 55,23 |
| | 1980 | 86.000.426 | 30,83 | 56,92 |
| | 1981 | 91.211.207 | 29,70 | 52,78 |

Quelle: Investment Commission, Ministry of Economic Affairs: An Analysis of the Operations and Economic Effects of Foreign Enterprises in the Republic of China. Taipei 1982, S. 53-55

Tabelle 28: Importierte Rohstoffe und Halbfabrikate der MNU in die Republik China im Jahre 1981 - nach Regionen

Einheit: 1.000 NT$

| Branchen | Regionen | MNU der USA | MNU Japans | MNU Europas | Andere MNU | Gesamt |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Lebensmittel-verarbeitung | USA | 1.848.947 | | | 7.818 | 1.856.765 |
| | Japan | | 21.810 | | 106 | 21.916 |
| | Europa | 11.782 | | | 12.487 | 24.269 |
| | Andere | 800.300 | 7.481 | | 142 | 807.923 |
| | Gesamt | 2.661.029 | 29.291 | | 20.553 | 2.710.873 |
| Textil-industrie | USA | 3.200.000 | 722.562 | | | 3.922.562 |
| | Japan | | 1.188.031 | | | 1.188.031 |
| | Europa | | 853.877 | | | 853.877 |
| | Andere | 952.939 | 855.514 | | | 1.808.453 |
| | Gesamt | 4.152.939 | 3.619.984 | | | 7.772.923 |
| Bekleidungs-verarbeitung | USA | 157.688 | | | | 157.688 |
| | Japan | 339.840 | 172.902 | 6.317 | 104.656 | 623.715 |
| | Europa | 54.951 | | 38.803 | 16.274 | 110.028 |
| | Andere | 32.848 | | 46.986 | 55.891 | 135.725 |
| | Gesamt | 585.327 | 172.902 | 92.106 | 176.821 | 1.027.156 |
| Holz-verarbeitung | USA | | | | 60.000 | 60.000 |
| | Japan | | 50.770 | | 5.000 | 55.770 |
| | Europa | | | | | |
| | Andere | | 27.683 | | 74.720 | 102.403 |
| | Gesamt | | 78.453 | | 139.720 | 218.173 |
| Papier-verarbeitung | USA | 67.667 | | | | 67.667 |
| | Japan | 1.890 | 52.235 | | | 54.125 |
| | Europa | 1.999 | 4.250 | | | 6.249 |
| | Andere | 71.801 | | | | 71.801 |
| | Gesamt | 143.357 | 56.485 | | | 199.842 |
| Leder-verarbeitung | USA | | 13.476 | | 1 | 13.477 |
| | Japan | | 123.108 | | 20.252 | 143.360 |
| | Europa | | 21.037 | 235 | 2.914 | 24.186 |
| | Andere | | 5.465 | 11.520 | 754 | 17.739 |
| | Gesamt | | 163.086 | 11.755 | 23.921 | 198.762 |
| Gummi- und Plastik-verarbeitung | USA | 156.439 | 138.389 | | 348.282 | 643.110 |
| | Japan | 44.106 | 640.752 | | 266.301 | 951.159 |
| | Europa | 58.808 | 43.740 | | 31.183 | 133.731 |
| | Andere | 44.106 | 193.899 | | 8.652 | 246.657 |
| | Gesamt | 303.459 | 1.016.780 | | 654.418 | 1.974.657 |
| Chemie-verarbeitung | USA | 2.094.763 | 201.609 | 62.538 | 1.086.887 | 3.445.797 |
| | Japan | 899.539 | 2.360.202 | 302.906 | 581.281 | 4.143.928 |
| | Europa | 358.381 | 89.182 | 55.431 | 442.642 | 945.636 |
| | Andere | 239.499 | 103.057 | 27.289 | 258.418 | 628.263 |
| | Gesamt | 3.592.182 | 2.754.050 | 448.164 | 2.369.228 | 9.163.624 |
| Nichtmetall-verarbeitung | USA | 203.149 | 3.985 | | 8.944 | 216.078 |
| | Japan | 33.492 | 220.960 | 177 | 16.802 | 271.431 |
| | Europa | 65.166 | 13.694 | 11.336 | 37.531 | 127.727 |
| | Andere | 38.950 | 17.841 | | 5.487 | 62.287 |
| | Gesamt | 340.757 | 256.480 | 11.513 | 68.764 | 677.514 |
| Metall verarbeitung | USA | 70.218 | 122.866 | | 76.628 | 269.712 |
| | Japan | 163.936 | 2.490.076 | | 247.970 | 2.901.982 |
| | Europa | 3.153 | 79.929 | | 106.419 | 189.501 |
| | Andere | 67.207 | 120.186 | | 156.308 | 343.701 |
| | Gesamt | 304.514 | 2.813.057 | | 587.325 | 3.704.896 |
| Maschinen u. Instrumente | USA | 1.076.358 | 44.467 | | 19.095 | 1.139.920 |
| | Japan | 6.273.472 | 3.524.745 | | 1.563.435 | 11.361.652 |
| | Europa | 1.806.703 | 9.400 | | 1.687.540 | 3.503.643 |
| | Andere | 34.536 | 777.809 | | 2.805 | 815.150 |
| | Gesamt | 9.191.069 | 4.356.421 | | 3.272.875 | 16.820.365 |
| Elektro-industrie | USA | 5.196.995 | 796.655 | 365.518 | 1.521.909 | 7.881.077 |
| | Japan | 4.087.254 | 20.059.041 | 804.766 | 1.883.654 | 26.834.715 |
| | Europa | 491.780 | 239.116 | 2.718.950 | 1.436.102 | 4.885.948 |
| | Andere | 1.273.856 | 1.921.302 | 222.053 | 513.960 | 3.931.171 |
| | Gesamt | 11.049.885 | 23.016.114 | 4.111.287 | 5.355.625 | 43.532.911 |
| Bau | USA | | | | | |
| | Japan | | | | | |
| | Europa | | | | | |
| | Andere | | | | 4.625 | 4.625 |
| | Gesamt | | | | 4.625 | 4.625 |
| Handel | USA | 129.462 | | | | 129.462 |
| | Japan | 405.548 | | | | 405.548 |
| | Europa | 7.184 | | | | 7.184 |
| | Andere | 86.162 | | | | 86.162 |
| | Gesamt | 628.356 | | | | 628.356 |
| Transport | USA | 232.003 | | | | 232.003 |
| | Japan | | | | | |
| | Europa | | | | | |
| | Andere | 60.707 | | | | 60.707 |
| | Gesamt | 292.710 | | | | 292.710 |
| Dienst-leistung | USA | 71.738 | 2.213 | | | 73.951 |
| | Japan | | 106.629 | | 51 | 106.680 |
| | Europa | | 660 | | | 660 |
| | Andere | | 4.691 | | 32 | 4.723 |
| | Gesamt | 71.738 | 114.193 | | 83 | 186.014 |
| Andere | USA | 539.992 | 29.622 | 406 | | 570.020 |
| | Japan | 38.623 | 883.357 | 2.839 | | 924.819 |
| | Europa | 37.060 | 23.826 | 6.590 | | 67.476 |
| | Andere | 505.745 | 824 | 435 | 28.486 | 535.490 |
| | Gesamt | 1.121.420 | 937.629 | 10.270 | 28.486 | 2.097.805 |
| Gesamt | USA | 15.045.419 | 2.075.843 | 428.462 | 3.129.564 | 20.679.288 |
| | Japan | 12.287.700 | 31.894.618 | 1.117.005 | 4.689.508 | 49.988.831 |
| | Europa | 2.896.967 | 1.378.711 | 2.831.345 | 3.773.092 | 10.880.115 |
| | Andere | 4.208.656 | 4.035.752 | 308.283 | 1.110.280 | 9.662.971 |
| | Gesamt | 34.438.742 | 39.384.924 | 4.685.095 | 12.702.444 | 91.211.205 |

Quelle: Investment Commission, Ministry of Economic Affairs: An Analysis of the Operations and Economic Effects of Foreign Enterprises in the Republic of China. Taipei 1982, S. 58-60

Tabelle 29: Importierte Maschinen und Anlagen der MNU in die Republik China im Jahre 1981 - nach Regionen

Einheit: 1.000 NT$

| Branchen | Regionen | MNU der USA | MNU Japans | MNU Europas | Andere MNU | Gesamt |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Lebensmittel-verarbeitung | USA | 57.284 | | | | 57.284 |
| | Japan | 21 | 965 | | 4.257 | 5.243 |
| | Europa | | | | | |
| | Andere | 7.061 | | | | 7.061 |
| | Gesamt | 64.366 | 965 | | 4.257 | 69.588 |
| Textil-industrie | USA | 340.868 | 769 | | | 341.637 |
| | Japan | | 105.724 | | | 105.724 |
| | Europa | 1.363.470 | 11.328 | | | 1.374.798 |
| | Andere | | 52.562 | | | 52.562 |
| | Gesamt | 1.704.338 | 170.383 | | | 1.874.721 |
| Bekleidungs-verarbeitung | USA | 865 | | | 391 | 1.256 |
| | Japan | | 1.591 | | 4.147 | 5.738 |
| | Europa | | | 1.235 | 2.704 | 3.939 |
| | Andere | | 312 | 484 | 922 | 1.718 |
| | Gesamt | 865 | 1.903 | 1.719 | 8.164 | 12.651 |
| Holz-verarbeitung | USA | | | | 300 | 300 |
| | Japan | | | | | |
| | Europa | | | | 2.000 | 2.000 |
| | Andere | | | | | |
| | Gesamt | | | | 2.300 | 2.300 |
| Papier-verarbeitung | USA | 48.022 | | | | 48.022 |
| | Japan | 8.254 | 4.801 | | | 13.055 |
| | Europa | 12.904 | | | | 12.904 |
| | Andere | 12.006 | | | | 12.006 |
| | Gesamt | 81.186 | 4.801 | | | 85.987 |
| Leder-verarbeitung | USA | | 122 | | | 122 |
| | Japan | | 1.256 | | | 1.256 |
| | Europa | | 2.119 | | | 2.119 |
| | Andere | | | | | |
| | Gesamt | | 3.497 | | | 3.497 |
| Gummi- und Plastik-verarbeitung | USA | 12.228 | | | 6.807 | 19.035 |
| | Japan | 2.760 | 165.370 | | 5.211 | 173.341 |
| | Europa | 8.750 | | | 425 | 9.175 |
| | Andere | 2.311 | 113.291 | | 3.436 | 119.038 |
| | Gesamt | 26.049 | 278.661 | | 15.879 | 320.589 |
| Chemie-verarbeitung | USA | 2.710.828 | 5.497 | 335.176 | 143.995 | 3.195.496 |
| | Japan | 1.124.544 | 79.326 | 335.176 | 564.554 | 2.103.600 |
| | Europa | 2.449 | 32.836 | 965 | | 36.250 |
| | Andere | 2.673 | 73.785 | | 43.604 | 120.062 |
| | Gesamt | 3.840.494 | 191.444 | 671.317 | 752.153 | 5.455.408 |
| Nichtmetall-verarbeitung | USA | 12.134 | 13.123 | | 907 | 26.164 |
| | Japan | 19.758 | 67.949 | | 17.486 | 105.193 |
| | Europa | 197.331 | | | 2.712 | 200.043 |
| | Andere | | | | | |
| | Gesamt | 229.223 | 81.072 | | 21.105 | 331.400 |
| Metall-verarbeitung | USA | 4.940 | 345 | | | 5.285 |
| | Japan | 7.142 | 288.210 | | 3.231 | 298.583 |
| | Europa | 984 | 53.480 | 1.206 | | 55.670 |
| | Andere | 5.196 | 7.833 | | 1.642 | 14.671 |
| | Gesamt | 18.262 | 349.868 | 1.206 | 4.873 | 374.209 |
| Maschinen u. Instrumente | USA | 93.404 | 563 | | 4.198 | 98.165 |
| | Japan | 273.464 | 164.621 | | 3.705 | 441.790 |
| | Europa | 64.789 | 7.664 | | | 72.453 |
| | Andere | 123.159 | 3.826 | | | 126.985 |
| | Gesamt | 554.816 | 176.674 | | 7.903 | 739.393 |
| Elektro-industrie | USA | 728.857 | 308.614 | 31.442 | 178.271 | 1.247.184 |
| | Japan | 96.125 | 1.395.907 | 14.353 | 53.681 | 1.560.066 |
| | Europa | 33.991 | 215.446 | 279.817 | 55.120 | 584.374 |
| | Andere | 174.996 | 219.929 | 57.578 | 28.639 | 481.142 |
| | Gesamt | 1.033.969 | 2.139.896 | 383.190 | 315.711 | 3.872.766 |
| Bau | USA | | | | | |
| | Japan | | | | | |
| | Europa | | | | | |
| | Andere | | | | | |
| | Gesamt | | | | | |
| Handel | USA | 1.180 | | | | 1.180 |
| | Japan | | | | | |
| | Europa | | | | | |
| | Andere | | | | | |
| | Gesamt | 1.180 | | | | 1.180 |
| Transport | USA | 10.334 | | | | 10.334 |
| | Japan | | | | | |
| | Europa | | | | | |
| | Andere | 1.250 | | | 10.365 | 11.615 |
| | Gesamt | 11.584 | | | 10.365 | 21.949 |
| Dienst-leistung | USA | 341.710 | | | 109 | 341.819 |
| | Japan | | 185.484 | | | 185.484 |
| | Europa | | | | 272 | 272 |
| | Andere | 1.754 | | | 1.351 | 3.105 |
| | Gesamt | 343.464 | 185.484 | | 1.732 | 530.680 |
| Andere | USA | 19.242 | 1.790 | | | 21.032 |
| | Japan | 6.716 | 162.237 | | | 168.953 |
| | Europa | 1.313 | 298 | | | 1.611 |
| | Andere | 11.100 | 2.136 | | | 13.236 |
| | Gesamt | 38.371 | 166.461 | | | 204.832 |
| Gesamt | USA | 4.381.896 | 330.823 | 366.618 | 344.978 | 5.424.315 |
| | Japan | 1.538.874 | 2.623.441 | 349.529 | 656.272 | 5.168.116 |
| | Europa | 1.685.981 | 323.171 | 283.223 | 63.233 | 2.355.608 |
| | Andere | 341.506 | 473.674 | 58.062 | 89.959 | 963.201 |
| | Gesamt | 7.948.257 | 3.751.109 | 1.057.432 | 1.154.442 | 13.911.240 |

Quelle: Investment Commission, Ministry of Economic Affairs: An Analysis of the Operations and Economic Effects of Foreign Enterprises in the Republic of China. Taipei 1982, S. 128-130

## 6. Vertriebsmöglichkeiten der MNU auf dem Weltmarkt

Im allgemeinen übernehmen die MNU im Mutterland das Exportgeschäft ihrer Tochtergesellschaften in den Gastländern. Dies hat vor allem die folgenden Gründe:

(1) Die internationale Arbeitsteilung aufgrund der komparativen Vorteile wird tendenziell weitgehender und differenzierter. Darüber hinaus handelt es sich bei der Produktion der MNU in der Republik China nur um einen Vorgang bzw. Sektor des internationalen vertikalen Gesamtproduktionsprozesses der Muttergesellschaft. Unter solchen Umständen wird die Möglichkeit ausgeschlossen, daß das Exportgeschäft der MNU im Gastland ohne Hilfeleistung der Muttergesellschaft abgewickelt werden kann[1].

(2) Die meisten Endprodukte benötigen gute Dienstleistungen nach dem Verkauf; sie erfordern also einen umfassenden Kundendienst. Es bedarf aber einer längeren Beobachtungszeit, um die diesbezüglichen komplizierten und notwendigen Investitionen sinnvoll planen zu können. Die Muttergesellschaft kann durch ihr vorhandenes breites Vertriebssystem die Exportaufgabe am Weltmarkt erfüllen.

(3) Um einerseits die weltweiten Steuervergünstigungen zu genießen und andererseits die Zielsetzung der Gewinnmaximierung zu verwirklichen, setzen viele

---

1) Vgl. Schive, Chi und Majumdar, Badiul A.: Direct Foreign Investment and Linkage Effects: The Experience of Taiwan. Presented at the 1981 AEA Conference in Washington D.C., December 1981

MNU die Transferpreispolitik (transfer price)[1] durch. Daraus folgt die unerläßliche Bedingung, daß die Im- und Exportgeschäfte der MNU unter einheitlicher konzernzentraler Verwaltung liegen müssen.

Unabhängig von Art und Grund der Unterstützung der MNU im Gastland durch die Muttergesellschaft besteht die Möglichkeit, daß die MNU im Gastland innerhalb kurzer Frist Exporterfolge nach einer Markterweiterung im Ausland erzielen können.

## 7. Kopplungseffekt

Der Ausdruck 'Kopplungseffekt' kommt aus der englischen Sprache - 'linkage effects'[2] - und stellt ein Phänomen der 'Interdependenz und Industrialisierung' im Prozeß der wirtschaftlichen Entwicklung dar. Es handelt sich um die 'induzierte Investition'. Hierbei wird ein Kopplungseffekt in Betracht gezogen, da produktive Aktivitäten der MNU zum Außenwirtschaftseffekt des Gastlandes durch ihre induzierten Investitionen mittelbar beitragen können. Beispielsweise könnte eine Erhöhung der Produktion von Baumwollgewebe bei gegebener Technik einen größeren Einsatz von Rohbaumwolle erfordern.

Durch den Kopplungseffekt ergeben sich dann zwei In-

---

1) Der 'Preistransfer' kann durch unterschiedliche Einkommensteuerraten, Zollschutzmaßnahmen und Devisenpolitik verursacht werden. Vgl. dazu auch S.174-176 d.A.; Schröder, Jürgen: Transfertheorie. In: Albers, Willi, Born u.a.: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, 8. Bd. 1980

2) Vgl. Hirschman, Albert O.: The Strategy of Economic Development. Yale University Press, New Haven 1958

duktionsmechanismen[1]:

(1) Rückwärtskopplungseffekte, nämlich Effekte der Inputbeschaffung bzw. der abgeleiteten Nachfrage: "Jede nicht primärwirtschaftliche Aktivität wird Versuche auslösen, die zu dieser Aktivität erforderlichen Inputs durch einheimische Produktion bereitzustellen." Mit anderen Worten: Der Aufbau einer Industrie kann auch den Aufbau eines neuen expandierenden Marktes für die von ihr benötigten Einsatzfaktoren mit sich bringen.

(2) Vorwärtskopplungseffekte, nämlich Effekte der Outputverwendung: "Jede Aktivität, die ihrer Natur nach nicht ausschließlich eine Endnachfrage befriedigt, wird Versuche induzieren, ihre Produktion als Inputs bei neuen Aktivitäten zu verwenden." Solche neuen Aktivitäten können wieder neue Anschlußbedürfnisse decken.

Daher bezeichnet der Kopplungseffekt die potentiellen Einflüsse auf die Wirtschaft, obwohl es keine Garantie gibt, daß die induzierten Versuche in der Tat verwirklicht werden.

Der Gesamtkopplungseffekt durch Errichtung der Industrie W kann mit folgender mathematischen Formel interpretiert werden[2]:

$$\sum_{i=1}^{n} x_i p_i,$$

wobei $x_i$ $(i = 1,2,\ldots,n)$ die über Kopplungseffekte induzierte Produktion von n weiteren errichteten

---

1) Vgl. Hirschman, Albert O.: Die Strategie der wirtschaftlichen Entwicklung. Vom Verfasser autorisierte Übersetzung der revidierten, dritten amerikanischen Ausgabe von Körner, Heiko und Uhlig, Christian. Stuttgart 1967, S. 94

2) dito, S. 95

Industrien darstellt und $p_i$ (i = 1,2,...,n) die Wahrscheinlichkeit, daß jede dieser Industrien als Ergebnis des Aufbaus der Industrie W tatsächlich errichtet wird, also die Stärke des ausgelösten Anreizes bedeutet.

Da Direktinvestitionen 'die Übertragung des Kapitals, des organisatorischen Know-hows und der Technologie vom Mutterland zum Gastland' repräsentieren, ist ihr potentieller Beitrag zum Wirtschaftswachstum der Entwicklungsländer sehr hoch. Wenn Direktinvestitionen, die von den MNU vorgenommen werden, nur wenig Einfluß auf die Wirtschaft des Gastlandes ausüben, würden ausländische Enklaven (foreign Enclaves) gebildet werden aufgrund des Dualismus bezüglich der Technologie der Gesellschaft und der Region[1].

Der technologische Dualismus kann zu einer strukturellen Arbeitslosigkeit führen, und der gesellschaftliche Dualismus kann Konflikte zwischen dem Sozialsystem des Mutterlandes der MNU und dem des Gastlandes verursachen. Daraus folgt der regionale Dualismus, der ein Merkmal der meisten Länder der dritten Welt ist[2].

Was den Kopplungseffekt angeht, so hat dieser Effekt durch Importsubstitution keine Bedeutung, falls deren Produktion sich lediglich um die Montage endnachgefragter Konsumgüter handelt und die meisten Rohstoffe bzw. Halbfabrikate importabhängig sind. Das Phänomen ausländischer Enklaven der typischen Kolonialwirtschaft

---

1) Vgl. Kindleberger, Charles P.: American Business Abroad. New Haven, Yale University Press 1969, S. 46

2) Vgl. Meier, G.M. (Hrsg.): Leading Issues in Economic Development Studies in International Poverty, 2nd ed. Oxford: Oxford University Press, 1970, Ch. 3

existiert immer noch in den meisten Entwicklungsländern nach dem zweiten Weltkrieg[1].

Eine kurzfristige ausländische Enklave ist im Falle der Direktinvestition oft unvermeidbar, da in der Anfangsphase eine Innovation Zeit braucht, um akzeptiert und verbessert zu werden[2]. Eine langfristige ausländische Enklave kann negative Einflüsse auf das Gastland ausüben.

1962 erließ die Regierung der Republik China die sogenannten 'Erläuterungsanweisungen' (Explanatory Notes) zur Ergänzung der Investitionsförderungsgesetze, die das Spezialgebiet der Aktivitäten der MNU genauer einschränken. Genehmigt werden Direktinvestitionen für solche Industrien, die entweder neue Produkte herstellen oder folgende Auswirkungen durch ihre Aktivitäten haben:

- Befriedigung der einheimischen Nachfrage,
- Export,
- Verbesserung der Qualität der vorhandenen Produkte,
- Herabsetzen des Preises des inländischen Produktes, beispielsweise durch günstigere Produktionsverfahren.

Obwohl die Anweisungen offensichtlich nicht Kopplungseffekte der MNU ansprechen, führen sie die MNU in eine Richtung, in der die vorhandenen potentiellen Kopplungen in der Republik China ausgenutzt werden können. Ausgenommen sind diejenigen Unternehmen, die Halbfabrikate zwecks Export verarbeiten. Sie dürfen maximal 20% über die Höchstimportgrenze importieren[1].

---

1) Über die Beziehung zwischen Importsubstitution und der Kolonialwirtschaft. Vgl. Poauw, D.S. und Fei, J.C.H.: The Transition in Open Dualistic Economics: Theory and Southeast Asean Experience. New Haven: Yale University Press, 1973, S. 1-56

2) Vgl. Meier, G.M.(Hrsg.): a.a.O. S. 505

3) Vgl. Schive, Chi und Majumdar, Badiul A.: Direct Foreign Investment and Linkage Effects: The Experience of Taiwan. Taipei 1981, S. 3-4

Im folgenden wird nur der Rückwärtskopplungseffekt der MNU in der Republik China betrachtet. Da der Vorwärtskopplungseffekt einerseits nicht so wichtig wie der Rückwärtskopplungseffekt ist und andererseits genaue Daten fehlen[1], wird er nicht in die Analyse einbezogen. Um die Größe des potentiellen Kopplungseffekts einzelner Industrien zu messen, wird hier die auch von vielen anderen Autoren benutzte 'Rasmussen-Formel' verwendet[2].

Hierbei ist U der Index des Rückkopplungseffektes; n repräsentiert die n Branchen. $Z_{ij}$ stellt das Element der i-ten Reihe und j-ten Spalte der Inversen der Leontief-Matrix $(I-A)^{-1}$ dar[3]. $Z_{ij}$ bedeutet die Gesamtzunahme des nachgefragten Outputs aller Branchen durch die Zunahme der Endnachfrage einer Einheit (hier: ein NT$) der j-ten Branche.

---

1) Vgl. Rasmussen, P. Nørregaard: Studies in Inter-Sectoral Relation. Amsterdam: North Holland Publishing Company, 1956, S. 133-135; Schive, Chi; Majumdar, Badiul A.: a.a.O. S. 5; Baer, Werner; Kerstenetzky, Isaac: Import Substitution and Industrialization in Brazil. In: American Economic Review, Vol. 54, Nr. 3, May 1964, S. 420; Yotopoulos, P.A.; Nugent, B.: A Balanced - Growth Version of the Linkage Hypothesis: A Test. In: Quarterly Journal of Economics, Vol. 87, Nr. 2, Cambridge, Massachusetts, May 1973, S. 161-162; Hazari, B.R. und Kingma, O.T.: Trade and Linkages in Economic Development: The Position of the Agricultural Sector in Australia and New Zealand. In: Economic Record 52, Vol. 52, Victoria, September 1976, S. 362-365

2) Da die Ermittlung des Vorwärtskopplungseffektes schwierig und kompliziert ist, scheint der Vorwärtskopplungseffekt empirischer Forschungsergebnisse zu niedrig zu sein.

3) Vgl. Rasmussen, P. Nørregaard: a.a.O. S. 34-36; zur Leontief-Matrix vgl. Helmstädter, Ernst: Wirtschaftstheorie, Band II: Makroökonomische Theorie, 2., verbesserte Auflage. München 1981, S. 124-125

Gemäß der Formel bedeutet $U_j^r > 1$, daß die Expansion der j-ten Branche stärker als die der anderen Branchen die Gesamtwirtschaft stimuliert.

In Tab. 30 erkennt man, daß die MNU meistens in den Branchen mit größerem Rückkopplungseffekt tätig werden.

Unter den in der Tab. 30 betrachteten elf Branchen hat die Metallverarbeitung den höchsten Kopplungseffekt, gefolgt von der Textil- und Bekleidungsverarbeitung, Elektroindustrie, Maschinen und Instrumente, Leder- und Papierverarbeitung, Gummi- und Plastikverarbeitung, die einen potentiellen Rückwärtskopplungsindex von größer als eins haben. Den niedrigsten Rückwärtskopplungsindex hat die Holzverarbeitung. Die Chemieverarbeitung ist aufgrund ihres hohen Vorwärtskopplungseffektes mit hoher genehmigter Direktinvestition und einer größeren Anzahl von MNU gekennzeichnet.

Tabelle 30: Rückwärtskopplungseffekte der MNU in der Republik China

| Branchen | Index des Rückwärts-kopplungs-effektes | Reihen-folge | Geneh-migte Direkt-inve-stition (Mio.NT$) 1982 | Reihen-folge | Anzahl der MNU |
|---|---|---|---|---|---|
| Lebensmittel-verarbeitung | 0,99 | 8 | 604 | 8 | 13 |
| Textil- und Bekleidungs-verarbeitung | 1,17 | 2 | 10.290 | 4 | 37 |
| Holz-verarbeitung | 0,81 | 11 | 48 | 11 | 4 |
| Papier-verarbeitung | 1,03 | 6 | 242 | 9 | 7 |
| Leder-verarbeitung | 1,07 | 5 | 69 | 10 | 5 |
| Gummi- und Plastik-verarbeitung | 1,02 | 7 | 2.675 | 7 | 38 |
| Chemie-verarbeitung | 0,91 | 9 | 13.177 | 2 | 75 |
| Nichtmetall-verarbeitung | 0,83 | 10 | 3.019 | 5 | 24 |
| Metall-verarbeitung | 1,28 | 1 | 2.960 | 6 | 85 |
| Maschinen und Instrumente | 1,11 | 4 | 12.106 | 3 | 52 |
| Elektro-industrie | 1,14 | 3 | 20,433 | 1 | 151 |

Quelle: Schive, Chi und Majumdar, Badiul A.: Direct Foreign Investment and Linkage Effects: The Experience of Taiwan. Taipei 1981, S. 7; Investment Commission, Ministry of Economic Affairs: An Analysis of the Operations and Economic Effects of Foreign Enterprises in the Republic of China. Taipei 1982, S. 25 u. 31-33

## 8. Verwirklichung des Kopplungseffektes der multinationalen Unternehmen in der Republik China

Beim oben erwähnten Kopplungseffekt handelt es sich lediglich um die potentiellen Auswirkungen, die theoretisch durch den Einkauf der Inputs erhalten werden können. Für das Gastland ist es jedoch wichtiger und interessanter, inwieweit der potentielle Kopplungseffekt realisiert wird. Aus diesem Grunde wird im folgenden der Einkauf der Inputs der MNU in der Republik China analysiert. Die Inland-Einkaufsrate bedeutet den Anteil der Inputs, die die MNU im Gastland (hier die Republik China) einkaufen, am Gesamtinput.

Tab. 31 zeigt die Inland-Einkaufsraten der MNU bezüglich der Rohstoffe und Halbfabrikate bei allen Branchen. Die Bauunternehmen zeichnen sich aus durch die höchsten Inland-Einkaufsraten. Die fünf Verarbeitungsbranchen, Gummi- u. Plastikverarbeitung, Chemieverarbeitung, Nichtmetallverarbeitung, Maschinen und Instrumente sowie Elektroindustrie, liegen mit ihren Raten zwischen 40,5% - 62,4% über der gesamten Inland-Einkaufsrate (letzte Reihe der Tab. 31). Das sind zugleich auch die Branchen, auf die sich die MNU konzentrieren.

Die Textilindustrie stellt sich hier trotz der lebhaften Tätigkeiten der MNU als Sonderfall dar. Seit Mitte der sechziger Jahre wies sie immer hohe Inland-Einkaufsraten auf, insbesondere seit Anfang der siebziger Jahre[1]. Ende der siebziger Jahre hat sich die Situation geändert. 1981 kauften die Textil-MNU lediglich 26% der Rohstoffe und Halbfabrikate im Inland. Diese stark rückläufige Tendenz der Inland-Einkaufsrate

---

1) Vgl. Schive, Chi; Majumdar, Badiul A.: a.a.O. S. 9-10

läßt sich durch gesteigerte Qualitätsansprüche erklären, die Verbesserungen in der Textilindustrie notwendig machen. Die übrigen Branchen sind durch niedrigere Inland-Einkaufsraten charakterisiert. Das bedeutet, daß sie importabhängig sind[1]. Da dort auch wenige Direktinvestitionen vorgenommen wurden, spielen die geringeren Kopplungseffekte keine wichtige Rolle.

---

1) Importrate bzw. Importquote = 100% - Inland-Einkaufsrate

Tabelle 31: Inland-Einkaufsrate für Rohstoffe und Halbfabrikate der MNU in der Republik China

Einheit: %

| Branche \ Jahr | 1979 | 1980 | 1981 |
|---|---|---|---|
| Lebensmittelverarbeitung | 37,1 | 28,7 | 24,4 |
| Textilindustrie | 29,4 | 43,5 | 26,0 |
| Bekleidungsverarbeitung | 25,9 | 36,3 | 26,4 |
| Holzverarbeitung | 13,3 | 8,3 | 7,5 |
| Papierverarbeitung | 10,0 | 26,0 | 18,4 |
| Lederverarbeitung | 25,0 | 26,2 | 24,4 |
| Gummi- und Plastikverarbeitung | 49,4 | 46,8 | 51,0 |
| Chemieverarbeitung | 60,9 | 44,8 | 58,4 |
| Nichtmetallverarbeitung | 54,8 | 62,4 | 57,7 |
| Metallverarbeitung | 38,6 | 38,4 | 37,8 |
| Maschinen und Instrumente | 44,0 | 46,3 | 44,1 |
| Elektroindustrie | 46,3 | 40,5 | 44,6 |
| Bau | 82,3 | 97,4 | 60,8 |
| Handel | 7,5 | 25,4 | 19,0 |
| Transport | 8,6 | 6,0 | 17,4 |
| Dienstleistung | 33,0 | 28,8 | 51,0 |
| Sonstige | 43,8 | 43,6 | 37,2 |
| Gesamt | 43,8 | 41,7 | 43,7 |

Quelle: Investment Commission, Ministry of Economic Affairs: An Analysis of the Operations and Economic Effects of the foreign Enterprises in the Republic of China. Taipei 1980, S. 50; 1981, S. 56; 1982, S. 57; eigene Berechnungen

## Teil V: Multinationale Unternehmen und die Außenwirtschaft der Schwellenländer

### 1. Außenwirtschaft der Schwellenländer

Schwellenländer sind wegen ihrer enormen Preiswettbewerbsvorteile ernsthafte Konkurrenten der Industrieländer auf dem Weltmarkt geworden[1]. Obwohl ihr Anteil am Welthandel insgesamt noch bescheiden ist, nimmt er doch lebhaft zu. Da es keine international gültige Schwellenländerliste gibt, ist eine eindeutige Untersuchung schwierig[2]. Im folgenden wird eine Auswahl von zwölf Ländern als Grundlage in die Untersuchung einbezogen, und zwar die von der OECD im Jahre 1979 erfaßten zehn Länder[3], zu denen ein Jahr später Argentinien hinzukam, und Israel, das die Weltbank als Entwicklungsland führt, während die UNO es längst als entwickeltes Land betrachtet. Trotz ihrer gemeinsamen Merkmale, die im Teil I aufgeführt wurden, sind diese Schwellenländer in bezug auf Ländergröße, Wirtschaftssystem, entwicklungspolitisches Konzept usw. sehr unterschiedlich:

- Bereits stark industrialisierten ostasiatischen Stadtstaaten mit dichter Bevölkerung stehen agrarische Flächenstaaten gegenüber.

- Im Gegensatz zu den Ländern mit reichlichen Bodenschätzen (Mexiko, Brasilien) müssen die fernöstlichen Staaten ihren Rohstoffbedarf vorwiegend über Exporte decken.

- Die ostasiatischen Länder sind nach 'outward-looking-policy' exportorientiert, die lateinamerikanischen nach 'inward-looking-policy' importsubstitutiv.

---

1) Vgl. Beyfuss, Jörg: Die Schwellenländer im Welthandel. Köln 1981, S. 7-8

2) Vgl. S. 19ff dieser Arbeit

3) Vgl. S. 24 dieser Arbeit

- Im Gegensatz zum sozialistischen Land (Jugoslawien) haben die übrigen europäischen Schwellenländer eine unternehmerische und außenhandelsorientierte Tradition.

Weitere Unterschiede bestehen in: politischer Stabilität, technologischem Potential, Faktorausstattung u.a.m.[1)]

Im folgenden werden die Exporte und Importe der Schwellenländer dargestellt. Sie werden einzeln oder gruppenweise innerhalb der Schwellenländer und mit anderen Ländergruppen außerhalb der Schwellenländer verglichen.

## 1.1. Export

Der Export der Schwellenländer hat sich vom Anfang der siebziger Jahre bis Anfang der achtziger Jahre um beinahe das Achtfache erhöht, was offensichtlich über dem Wachstum des Weltexportes (knapp 5fach) sowie dem der Industrieländer (nahezu 4fach) und der Entwicklungsländer ohne OPEC (fast 5fach) liegt. Lediglich die OPEC-Gruppe hat ein höheres Wachstum (plus 11fach) als die Schwellenländer erreicht. Ihr Positionsgewinn ist allein mit der Erdölverteuerung zu erklären. Im ganzen gesehen konnten die Schwellenländer ihren Anteil am Weltexport von 6,02% im Jahre 1971 auf 9,31% im Jahre 1981 erhöhen. Im Vergleich zu den Entwicklungsländern ohne OPEC - von 6,50% auf 6,91% - haben sie ihre Exportposition stark erweitert und diese bei weitem übertroffen[2)].

Die Anteile der einzelnen Schwellenländer am Welthandel erscheinen generell noch geringfügig. Jedoch haben die größten Exporteure unter ihnen, die fernöstlichen Schwellenländer sowie Spanien, Mexiko und Brasilien

---

1) Vgl. Beyfuss, Jörg: a.a.O. S. 10-11

2) Vgl. Tab. 32

Tabelle 32: Exporte der Schwellenländer

| | 1971 | 1981 | Anteile am Weltexport 1971 | 1981 | Wachstum 1971/81 |
|---|---|---|---|---|---|
| | Mio. US$ | | % | | |
| Republik China | 2.060 | 22.611 | 0,59 | 1,14 | 9,98 |
| Singapur | 1.755 | 20.967 | 0,50 | 1,06 | 10,95 |
| Südkorea | 1.068 | 21.254 | 0,30 | 1,07 | 18,90 |
| Hongkong | 2.875 | 21.737 | 0,82 | 1,10 | 6,56 |
| Spanien | 2.938 | 20.337 | 0,84 | 1,03 | 5,92 |
| Portugal | 1.052 | 4,147 | 0,30 | 0,21 | 2,94 |
| Jugoslawien | 1.814 | 10.929 | 0,52 | 0,55 | 5,02 |
| Griechenland | 662 | 4.292 | 0,19 | 0,22 | 5,48 |
| Mexiko | 1.366 | 20.033 | 0,39 | 1,01 | 13,67 |
| Brasilien | 2.904 | 23.172 | 0,83 | 1,17 | 6,98 |
| Argentinien | 1.740 | 9.151 | 0,50 | 0,46 | 4,26 |
| Israel | 915 | 5.416 | 0,26 | 0,27 | 4,92 |
| Schwellenländer | 21.149 | 184.046 | 6,02 | 9,31 | 7,70 |
| OPEC-Länder | 23.094 | 280.992 | 6,57 | 14,21 | 11,17 |
| Entwicklungsländer ohne OPEC | 22.863 | 136.783 | 6,50 | 6,91 | 4,98 |
| Industrieländer | 244.719 | 193.979 | 69,66 | 60,37 | 3,88 |
| Welt | 351.300 | 1.977.700 | 100,00 | 100,00 | 4,63 |

Quelle: UNCTAD: Handbook of international trade and development statistics. New York 1983, S. 2-11; Council for Economic Planning and Development, Executive Yuan, Republic of China: Taiwan Statistical Data Book. Taipei 1982, S. 184; eigene Berechnungen

im Jahre 1981 bereits eine Weltexportquote von über 1% erreicht, während sie 1971 noch unter 1% lag[1].

Das Hervorstechende an der Entwicklung der Schwellenländerexporte ist weniger der aktuelle Anteil am Weltexport als vielmehr die Dynamik, mit der sich einzelne Schwellenländer am Welthandel beteiligen. Einige Schwellenländer, z.B. die Republik China und Südkorea, waren vor zwanzig Jahren noch nicht präsent und weisen gegenwärtig Exportumsätze auf, die die kleineren Industrieländer wie z.B. Österreich, Dänemark, Norwegen und Finnland übertreffen[2].

Portugal, Jugoslawien, Griechenland, Argentinien und Israel sind dagegen Schwellenländer, die ihre Anteile am Weltexport nur mit Mühe halten konnten. Portugal und Argentinien zeigen sogar eine sinkende Tendenz.

### 1.2. Import

Aufgrund des Industrialisierungsprozesses, der die Importnachfrage erhöht, und des Exporterfolges, der die Importfähigkeit gestärkt hat, nahmen die Einfuhren der Schwellenländer auch überdurchschnittlich stark zu.

Vom Anfang der siebziger Jahre bis zum Beginn der achtziger Jahre haben sich die Importe der Schwellenländer um mehr als das 6fache erhöht. Wie im Falle der Exporte wies lediglich die OPEC-Gruppe ein höheres Wachstum auf. Stärker noch als auf der Exportseite konnten die Schwellenländer ihren Anteil am Weltimport von 8,81% im Jahre 1971 auf 11,32% im Jahre 1981 ausweiten. Im Vergleich zu den OPEC-Ländern - von 3,0% auf 7,64% - sowie den Entwicklungsländern ohne OPEC-Staaten - von 3,09% auf 7,64% - zeigen sie hier ihre wesentlich bedeutendere Außenhandelsstellung[3].

---

1) Vgl. Tab. 32
2) Vgl. UNCTAD: a.a.O. S. 2
3) Vgl. Tab. 33

Die Anteile der einzelnen Schwellenländer am Weltimport erweisen sich durchweg als bescheiden. Die sieben größten Exporteure sind zugleich die größten Importeure, deren Weltimportquoten 1981 1% überstiegen[1].

Die Importsummen der Schwellenländer waren im Jahre 1971 prozentual niedriger als die der meisten Industrieländer. 1981 wiesen einige Schwellenländer, beispielsweise Mexiko, Brasilien und die fernöstlichen Schwellenländer, höhere Importe auf als manche Industrieländer wie z.B. Österreich, Finnland und Norwegen[2]

1.3. Handelsbilanz

Außer der Republik China blieben die übrigen Schwellenländer im Handelsbilanzdefizit, obwohl die Exporte der Schwellenländer in der Untersuchungsperiode etwas rascher gewachsen sind als ihre Importe[3]. 1981 betrug das gesamte Handelsbilanzdefizit der Schwellenländer 47,5 Mrd. US$. Im Vergleich zum Welthandel, der sich von einer im Jahre 1971 positiven Handelsbilanz zu einer negativen im Jahre 1981 entwickelte, könnte eine gewisse Verbesserung der Außenhandelsposition während der Untersuchungsperiode darin gesehen werden, daß 1981 die Exporterlöse 79,5% der Importe der Schwellenländer abdeckten; im Jahre 1971 waren es noch 74,7%.

---

1) Vgl. Tab. 33

2) Vgl. Tab. 33; UNCTAD: Handbook of international trade and development statistics. New York 1983, S. 12-13

3) Vgl. Tab. 32 u. 33

Tabelle 33: Importe der Schwellenländer

| | 1971 | 1981 | Anteile am Weltimport 1971 | 1981 | Wachstum 1971/81 |
|---|---|---|---|---|---|
| | Mio. US$ | | % | | |
| Republik China | 1.844 | 21.200 | 0,50 | 1,04 | 10,50 |
| Singapur | 2.830 | 27.608 | 0,77 | 1,35 | 8,76 |
| Südkorea | 2.394 | 26.131 | 0,66 | 1,28 | 9,92 |
| Hongkong | 3.391 | 24.680 | 0,93 | 1,21 | 6,28 |
| Spanien | 4.938 | 32.159 | 1,35 | 1,57 | 5,51 |
| Portugal | 1.823 | 9.799 | 0,50 | 0,48 | 4,38 |
| Jugoslawien | 3.252 | 15.817 | 0,89 | 0,77 | 3,86 |
| Griechenland | 2.098 | 8.677 | 0,57 | 0,42 | 3,14 |
| Mexiko | 2.250 | 24.167 | 0,62 | 1,18 | 9,74 |
| Brasilien | 3.701 | 24.007 | 1,01 | 1,17 | 5,49 |
| Argentinien | 1.868 | 9.485 | 0,51 | 0,46 | 4,08 |
| Israel | 1.780 | 7.777 | 0,49 | 0,38 | 3,37 |
| Schwellenländer | 32.169 | 231.507 | 8,81 | 11,32 | 6,20 |
| OPEC-Länder | 11.270 | 156.264 | 3,09 | 7,64 | 12,87 |
| Entwicklungsländer ohne OPEC | 33.552 | 194.658 | 9,18 | 9,52 | 4,80 |
| Industrieländer | 250.509 | 1.278.671 | 68,58 | 62,51 | 4,10 |
| Welt | 365.300 | 2.045.700 | 100,00 | 100,00 | 4,60 |

Quelle: UNCTAD: Handbook of international trade and development statistics. New York 1983, S.12-21; Council for Economic Planning and Development, Executive Yuan, Republic of China: Taiwan Statistical Data Book. Taipei 1982, S. 184; eigene Berechnungen

## 1.4. Exportstruktur der Schwellenländer

Die Exportstruktur der Schwellenländer zeigt deutlich, daß der überwiegende Teil ihrer Exporte aus Industriegütern besteht, wovon knapp Zweidrittel auf die bearbeiteten Waren entfallen. Bemerkenswert sind die außerordentlich hohen Exportquoten für Industriegüter bei den fernöstlichen Ländern - Hongkong mit 92,1%, Südkorea mit 91,6% und die Republik China mit 89%[1].

Die höchste Summe des Gesamtexports wies die Republik China im Jahre 1982 mit ca. 54 Mrd. DM auf und beim Industriegüterexport Südkorea mit ca. 48,6 Mrd. DM. Die durchschnittliche Industriegüterquote aller Schwellenländer nähert sich mit knapp 63% dem durchschnittlichen Industrieländerniveau an.

Das am weitesten entwickelte asiatische Schwellenland Singapur stellt einen Sonderfall dar. Die relativ niedrige Exportquote der Industriegüter (44,9%) kann den tatsächlich erreichten Industrialisierungsgrad nicht widerspiegeln, da die Mineralölverarbeitung eine wichtige Rolle bei der Industrieentwicklung Singapurs spielt, ihre Produkte im internationalen Warenverzeichnis für den Außenhandel aber den nichtchemischen Erzeugnissen zuzuordnen sind.

Eine Ausnahme macht Mexiko, das einen hohen Anteil am Rohstoffexport (4/5) aufweist - hauptsächlich Rohöl und Argentinien mit seinem Konsumgüterexport (1/2) - besonders lebende Tiere[2]. Mexiko dienen die Erdölüberschüsse dazu, die Industrialisierung zu verwirklichen. Bei Argentinien, Brasilien und Griechenland wird aufgrund der vorhandenen Naturschätze auch in Zukunft der Export von Konsumgütern eine große Rolle spielen.

---

1) Vgl. Tab. 34

2) Vgl. Tab. 34

Tabelle 34: Exportstruktur der Schwellenländer nach Teilen des Internationalen Warenverzeichnisses für den Außenhandel*

| Land | Jahr | Insges. | Nahrungsmittel, leb. Tiere vorw. zur Ernährung | Getränke und Tabak | Rohstoffe (ohne Nahrungsm., mineral. Brennstoffe) | Mineral. Brennstoffe, Schmiermittel und dergl. | Tierische u. pflanzliche Öle, Fette und Wachse | Industriegüter: Chemische Erzeugnisse | Industriegüter: Bearbeitete Waren, vorw. n. Beschaffenheit gegliedert | Industriegüter: Maschinenbauerzeugnisse, elektrotechn. Erzeugn. u. Fahrzeuge | Industriegüter: Sonstige bearbeitete Waren |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Mio.DM | % | % | % | % | % | % | % | % | % |
| Republik China | 1982 | 53.956 | 6,9 | 0,1 | 2,1 | 1,9 | 0,0 | 2,7 | 21,7 | 25,3 | 39,3 |
| Singapur | 1982 | 50.515 | 5,4 | 0,5 | 6,3 | 32,9 | 1,8 | 3,9 | 8,6 | 26,0 | 6,4 |
| Südkorea | 1982 | 53.104 | 4,9 | 0,6 | 1,2 | 1,4 | 0,0 | 3,1 | 30,4 | 28,2 | 29,9 |
| Hongkong | 1982 | 50.991 | 3,2 | 0,6 | 3,0 | 0,5 | 0,1 | 3,7 | 15,9 | 20,4 | 52,1 |
| Spanien | 1982 | 49.260 | 12,8 | 1,9 | 2,8 | 7,3 | 1,4 | 7,2 | 28,7 | 27,3 | 10,3 |
| Portugal | 1982 | 10.150 | 4,9 | 4,8 | 9,4 | 4,4 | 1,4 | 8,2 | 29,9 | 14,0 | 21,1 |
| Jugoslawien | 1982 | 26.033 | 9,0 | 2,2 | 4,9 | 1,8 | 0,0 | 10,5 | 22,0 | 31,1 | 18,1 |
| Griechenland | 1982 | 10.441 | 22,1 | 5,3 | 6,7 | 10,8 | 1,9 | 4,9 | 30,0 | 4,6 | 13,4 |
| Mexiko | 1981 | 43.696 | 7,9 | 0,6 | 5,2 | 74,6 | 0,0 | 3,1 | 2,2 | 2,6 | 0,8 |
| Brasilien | 1982 | 49.020 | 33,8 | 2,4 | 13,9 | 7,2 | 2,7 | 4,5 | 12,5 | 17,2 | 4,6 |
| Argentinien | 1980 | 14.599 | 49,8 | 0,5 | 14,9 | 3,5 | 6,3 | 4,9 | 10,0 | 6,5 | 3,4 |
| Israel | 1982 | 12.834 | 12,9 | 0,2 | 6,3 | 0,3 | 0,2 | 14,3 | 38,1 | 17,3 | 10,9 |

* Standard International Trade Classification (SITC)

Quelle: United Nations, Department of International Economic and Social Affairs: 1981 Yearbook of International Trade Statistics. Vol. 1. New York 1982, S. 669-670; Statistisches Bundesamt: Statistisches Jahrbuch 1984 für die Bundesrepublik Deutschland. Stuttgart und Mainz 1984, S. 331 u. 692; eigene Berechnungen

Obwohl sich einige Schwellenländer über den Technologieimport stärker auf die Produktion und den Export höherwertiger Konsumgüter und einfacherer Investitionsgüter konzentrieren, blieben arbeitsintensive Erzeugnisse mit einfacherer Technologie bzw. industrielle Massenprodukte mit ausgereifter Technologie die Hauptexporte der Schwellenländer. Unter solchen Manufakturwaren bzw. bearbeiteten Waren sind vor allem Holz-, Leder-, Metall-, Spiel-, Sportwaren, Textilien, Bekleidung, Bekleidungszubehör, Reiseartikel, Handtaschen, Schuhe, Uhrmacherwaren, Fotoapparate, Rundfunkgeräte, Schwarz-Weiß-Fernsehempfänger, Nähmaschinen und Teile für Fabrikationsanlagen zu verstehen. Die meisten dieser Manufakturwaren sind im Sinne der Produkt-Zyklus-Theorie als standardisierte Produkte anzusehen.

Die unterschiedlichen Exporterfolge der einzelnen Schwellenländer sind in erster Linie auf die Wirtschafts- und Industrialisierungspolitik zurückzuführen. Bei den lateinamerikanischen Ländern wird der Export nicht wie bei den asiatischen Ländern durch Währungspolitik und Zollschutzmaßnahmen gefördert. Die Abwertung der Wechselkurse in Ostasien führt zu einer Preissenkung ihrer Produkte gegenüber dem Ausland. Dagegen sind die Wechselkurse in Lateinamerika etwas zu hoch angesetzt. Verglichen mit der liberalen Politik in Lateinamerika stellt sich die Industrialisierungspolitik der ostasiatischen Schwellenländer als ausgesprochen effizient dar. Die angelernten Arbeitskräfte, die für ausgelagerte Produktionsprozesse moderner Industrien eingesetzt werden, sind in den asiatischen Ländern wesentlich billiger. 1981 lagen die Stundenlöhne mit relativ großem Abstand zwischen 1,90 DM in Hongkong, das die höchste und 5,05 DM in Mexiko, das die niedrigste Exportquote für Industriewaren aufwies. Weitere Beispiele für Lohnkosten lassen

sich anführen: 2,80 DM in Singapur, 3,00 DM in Portutal und 4,40 DM in Griechenland[1].

## 1.5. Importstruktur der Schwellenländer

Ein Kriterium der Importstruktur ist den meisten Schwelländern gemeinsam, während ein anderes die Gruppe der Schwellenländer bzw. einzelne ihrer Mitglieder gegen andere abgrenzt. Die Gemeinsamkeit besteht in starker Abhängigkeit der Importe von Rohstoffen und Investitionsgütern. Argentinien hatte im Jahre 1980 die höchste Importquote mit 40,2% für Maschinenbauerzeugnisse, elektrotechnische Erzeugnisse und Fahrzeuge. Danach folgte Mexiko mit 36,3% im Jahre 1981 (auch für Maschinenbauerzeugnisse, elektrische Erzeugnisse und Fahrzeuge). Der größte lateinamerikanische Handelsstaat - Brasilien - ist trotz umfangreicher Rohstoffvorkommen mit einer außerordentlich hohen Importquote von 53,5% für Brennstoffe und Schmiermittel zu erkennen. Dagegen weist Mexiko aufgrund des reichlich vorhandenen Erdöls hier mit 1,4% die niedrigste Importquote auf[2].

Ein bemerkenswertes Beispiel stellt der kleine Freihandelsstaat Hongkong dar. Für ihn ergibt sich zwar der höchste Prozentsatz für Importe von Nahrungsmitteln, Getränken und bearbeiteten Waren (einschließlich Halbfabrikaten); er weist jedoch eine relativ niedrige Importquote für Rohstoffe auf. Die meisten Industriezweige Hongkongs sind nicht direkt von Rohstoffen abhängig.

---

1) Vgl. Tab. 34; Zahlenangaben lt. International Labor Office: Year Book of Labor Statistics. Geneva 1983, S. 553-561; Statistisches Bundesamt: Statistisches Jahrbuch. Stuttgart und Mainz 1983, S. 319, 718 und 719; eigene Berechnungen

2) Vgl. Tab. 35

Tabelle 35: Importstruktur der Schwellenländer nach Teilen des Internationalen Warenverzeichnisses* für den Außenhandel

| Land | Jahr | | | | | | | Industriegüter | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Insges. | Nahrungsmittel, leb. Tiere vorw. zur Ernährung | Getränke und Tabak | Rohstoffe (ohne Nahrungsm., mineral. Brennstoffe) | Mineral. Brennstoffe, Schmiermittel und dergl. | Tierische u. pflanzliche Öle, Fette und Wachse | Chemische Erzeugnisse | Bearbeitete Waren, vorw. n. Beschaffenheit gegliedert | Maschinenbauerzeugnisse, elektrotechn. Erzeugn. u. Fahrzeuge | Sonstige bearbeitete Waren |
| | | Mio.DM | % | % | % | % | % | % | % | % | % |
| Republik China | 1982 | 45.899 | 6,6 | 0,6 | 12,8 | 24.3 | 0,3 | 10,0 | 10,6 | 28,0 | 6,5 |
| Singapur | 1982 | 68.447 | 6,0 | 0,6 | 3,8 | 34,0 | 1,1 | 4,6 | 14,0 | 28,6 | 6,4 |
| Südkorea | 1982 | 58.929 | 6,4 | 0,0 | 13,9 | 31,4 | 0,6 | 8,5 | 10,8 | 24,8 | 3,2 |
| Hongkong | 1982 | 57.237 | 11,3 | 1,6 | 3,9 | 8,0 | 0,3 | 6,6 | 27,8 | 22,4 | 17,5 |
| Spanien | 1982 | 76.049 | 8,0 | 1,3 | 10,4 | 40,0 | 0,3 | 7,5 | 8,1 | 19,2 | 5,1 |
| Portugal | 1982 | 22.903 | 10,7 | 0,6 | 8,7 | 26,8 | 0,4 | 9,2 | 13,3 | 26,4 | 3,6 |
| Jugoslawien | 1982 | 34.158 | 5,0 | 0,1 | 10,7 | 25,7 | 0,4 | 12,4 | 15,0 | 27,8 | 2,7 |
| Griechenland | 1982 | 24.329 | 11,4 | 0,7 | 6,0 | 28,7 | 0,2 | 7,8 | 15,6 | 25,5 | 3,5 |
| Mexiko | 1981 | 54.550 | 8,6 | 0,3 | 4,9 | 1,4 | 0,5 | 6,3 | 0,6 | 36,3 | 5,5 |
| Brasilien | 1982 | 51.179 | 6,7 | 0,1 | 3,5 | 53,5 | 0,2 | 9,2 | 7,0 | 17,2 | 2,6 |
| Argentinien | 1980 | 19.184 | 5,0 | 0,5 | 5,1 | 10,3 | 0,1 | 12,3 | 16,5 | 40,2 | 9,9 |
| Israel | 1982 | 19.722 | 8,4 | 0,6 | 4,9 | 22,9 | 0,2 | 6,8 | 22,0 | 26,6 | 5,3 |

* Standard International Trade Classification (SITC)

Quelle: United Nations, Department of International Economic and Social Affairs: 1981 Yearbook of International Trade Statistics. Vol. 1. New York 1982, S. 666-668; Statistisches Bundesamt: Statistisches Jahrbuch 1984 für die Bundesrepublik Deutschland. Stuttgart und Mainz 1984, S. 331 u. 691; eigene Berechnungen

Die lateinamerikanischen Länder zeigen im Vergleich zu den asiatischen Ländern relativ niedrige Importquoten hinsichtlich der bearbeiteten Waren, da diese im Bereich der Verarbeitungsindustrien für den Export einer größeren Menge an Halbfabrikaten bedürfen[1].

## 1.6. Handelspartner der Schwellenländer beim Export

Die westlichen Industrieländer sind wegen ihrer großen Kaufkraft stets die Hauptabnehmer der Schwellenländerexporte. Obwohl ihr Anteil während der siebziger Jahre leicht zurückgegangen war, weil die OPEC-Länder an Gewicht zugenommen hatten, flossen immer noch 61,4% der Schwellenländerexporte im Jahre 1979 in die Industrieländer. 23,9% der Schwellenländerexporte gingen in die Entwicklungsländer. Der Warenaustausch zwischen den Schwellenländern machte aufgrund der beschränkten Aufnahmefähigkeit ihrer Binnenmärkte lediglich 9,2% der Gesamtexporte der Schwellenländer aus[2].

Neben der Zusammensetzung der Exportstruktur, den historischen Beziehungen sowie der geographischen Lage, wird die Regionalstruktur der Schwellenländerexporte stark durch die MNU bestimmt, deren Einfluß auf die Außenwirtschaft der Schwellenländer im folgenden Abschnitt behandelt wird.

Im Grunde genommen haben die Höhe des Industriewarenanteils und die räumliche Nähe eine positive Korrelation zu der Bedeutung der Industrieländer als Zielregion der Schwellenländerexporte. Die Haupthandelspartner für Exporte der Schwellenländer spiegeln die Bedeutung der Nachbarschaft wider. Für die asiatischen Schwellenländer ist ausnahmsweise der größte asiatische Industriestaat, Japan, wegen seiner restriktiven Importpolitik nicht

---

1) Vgl. dazu auch Tab. 34

2) Vgl. Beyfuss, Jörg: a.a.O. S. 16-17

Tabelle 36: Wichtigste Abnehmerländer der Schwellenländer - Rang und Prozentanteil an den Gesamtexporten

| | 1 | % | 2 | % | 3 | % | 4 | % | 5 | % | 5 größte zusammen |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Republik China | USA | 36,1 | Japan | 11,0 | Hongkong | 8,4 | BRD | 4,0 | Australien | 3,0 | 62,5 |
| Singapur | Malaysia | 17,7 | USA | 12,6 | Japan | 10,9 | Hongkong | 8,4 | Australien | 4,0 | 53,6 |
| Südkorea | USA | 26,6 | Japan | 16,5 | Hongkong | 5,4 | Saudi-A. | 5,3 | BRD | 3,8 | 57,6 |
| Hongkong | USA | 27,8 | VR China | 9,0 | Großbritannien | 7,1 | BRD | 6,3 | Japan | 4,7 | 54,9 |
| Spanien | Frankreich | 14,3 | BRD | 8,6 | Großbritannien* | 6,9 | USA | 6,7 | Italien | 5,7 | 42,2 |
| Portugal | Großbritannien* | 14,5 | Frankreich | 12,6 | BRD | 12,5 | Angola | 5,5 | USA | 5,2 | 50,3 |
| Jugoslawien | UdSSR | 33,3 | Italien | 9,3 | BRD | 7,9 | Irak | 5,3 | Tschechoslowakei | 5,0 | 60,8 |
| Griechenland | BRD | 15,3 | USA | 11,4 | Frankreich | 7,9 | Großbritannien | 5,4 | Saudi-A. | 3,5 | 43,5 |
| Mexiko | USA | 54,2 | Spanien | 10,2 | Japan | 6,2 | Frankreich | 4,7 | Brasilien | 4,1 | 79,4 |
| Brasilien | USA | 17,6 | Niederlande | 6,3 | BRD | 5,7 | Japan | 5,2 | Italien | 4,1 | 38,9 |
| Argentinien | UdSSR | 33,0 | USA | 9,6 | Niederlande | 7,8 | Brasilien | 6,6 | Italien | 4,2 | 61,2 |
| Israel | USA | 21,5 | Großbritannien | 8,1 | BRD | 7,1 | Frankreich | 6,2 | Schweiz | 4,1 | 47,0 |

* einschließlich Nordirland

Quelle: Bundesstelle für Außenhandelsinformation (im folgenden BfA genannt): Taiwan - Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln 1983, S. 10-11; BfA: Singapur - Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdodumentation. Köln 1983, S. 9-10; BfA: Republik Korea - Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln 1983, S. 8; BfA: Hongkong - Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln 1984, S. 8; Statistisches Bundesamt Wiesbaden (im folgenden SBW genannt): Statistik des Auslandes, Spanien. Stuttgart und Mainz 1982, S. 25; SBW: Statistik des Auslandes, Portugal. Stuttgart und Mainz 1983, S. 30; United Nations, Department of International Economic and Social Affairs: Commodity Trade Statistics 1981. New York 1983, S. 220; BfA: Griechenland - Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln 1984, S. 11; BfA: Mexiko - Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln 1983, S. 10; BfA: Brasilien - Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln 1984, S. 7; SBW: Statistik des Auslandes, Argentinien. Stuttgart und Mainz 1984, S. 50; BfA: Israel - Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln 1984, S. 9-10; eigene Berechnungen

das erste Abnehmerland. Stattdessen gewinnen die USA dank ihrer Wirtschaftshilfe und Direktinvestitionen an Gewicht. Nach den USA und Japan folgen die Bundesrepublik Deutschland und Großbritannien als wichtigste Zielländer. Für die lateinamerikanischen Schwellenländer spielen die USA, für die europäischen die Bundesrepublik Deutschland, Großbritannien und Frankreich die zentrale Rolle[1].

## 1.7. Handelspartner der Schwellenländer beim Import

Wie beim Export sind auch beim Import die Industriestaaten die wichtigsten Handelspartner der Schwellenländer. Für die vier fernöstlichen Schwellenländer steht Japan auf dem ersten Platz aller Lieferländer. Danach folgen die Vereinigten Staaten. Hier ist die Situation im Vergleich zum Export der Schwellenländer umgekehrt. Für die übrigen Schwellenländer außer Jugoslawien, Griechenland und Brasilien sind die USA eindeutig das Hauptlieferland.

Neben Japan und den USA spielen die europäischen Industriestaaten als Lieferländer der Schwellenländer - insbesondere die Bundesrepublik Deutschland - eine erhebliche Rolle.

Die erdölproduzierenden Länder zeigen beim Import der Schwellenländer eine dominierende Stellung im Vergleich zum Export. Kuwait spielt für die Republik China und Südkorea, Irak für Brasilien eine gewisse Rolle[2].

---

1) Vgl. Tab. 36

2) Vgl. Tab. 37

Tabelle 37: Wichtigste Lieferländer der Schwellenländer - Rang und Prozentanteil an den Gesamtimporten

| | 1 | % | 2 | % | 3 | % | 4 | % | 5 | % | 5 größte zusammen |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Republik China | Japan | 27,9 | USA | 22,5 | Kuwait | 10,6 | Saudi-A. | 8,5 | BRD | 3,1 | 72,6 |
| Singapur | Japan | 17,9 | Malaysia | 13,4 | USA | 12,9 | BRD | 3,2 | VR China | 3.1 | 50,5 |
| Südkorea | Japan | 24,4 | USA | 23,2 | Saudi-A. | 13,6 | Kuwait | 6,0 | Australien | 3,5 | 70,7 |
| Hongkong | Japan | 23,2 | VR China | 21,3 | USA | 10,4 | Republik China | 7,8 | Singapur | 7,7 | 70,4 |
| Spanien | USA | 13,9 | Saudi-A. | 10,9 | BRD | 8,1 | Frankreich | 8,0 | Mexiko | 6,2 | 47,1 |
| Portugal | USA | 12,0 | BRD | 10,9 | Großbritannien* | 8,0 | Frankreich | 7,7 | Spanien | 6,6 | 45,2 |
| Jugoslawien | UdSSR | 18,8 | BRD | 15,5 | Italien | 8,2 | USA | 6,1 | Frankreich | 5,6 | 53,6 |
| Griechenland | BRD | 15,3 | Saudi-A. | 11,4 | USA | 11,4 | Italien | 7,8 | Frankreich | 6,9 | 52,8 |
| Mexiko | USA | 66,3 | BRD | 5,4 | Japan | 5,3 | Frankreich | 2,6 | Brasilien | 2,4 | 82,0 |
| Brasilien | Saudi-A. | 17,2 | USA | 15,9 | Irak | 8,6 | Japan | 5,6 | Venezuela | 4,4 | 51,7 |
| Argentinien | USA | 21,7 | Japan | 10,0 | BRD | 9,4 | Brasilien | 9,3 | Italien | 5,1 | 55,5 |
| Israel | USA | 20,4 | BRD | 10,5 | Großbritannien | 7,6 | Schweiz | 5,7 | Italien | 4,9 | 49,1 |

* einschließlich Nordirland

Quelle: Bundesstelle für Außenhandelsinformation (im folgenden BfA genannt): Taiwan - Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln 1983, S. 10; BfA: Singapur - Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln 1983, S. 9; BfA: Republik Korea - Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln 1983, S. 9; BfA: Hongkong - Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln 1984, S. 7-8; Statistisches Bundesamt Wiesbaden (im folgenden SBW genannt): Statistik des Auslandes, Spanien. Stuttgart und Mainz 1982, S. 25; SBW: Statistik des Auslandes, Portugal. Stuttgart und Mainz 1983, S. 30; United Nations, Department of International Economic and Social Affairs: Commodity Trade Statistics 1981. New York 1983, S. 176; BfA: Griechenland - Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln 1984, S. 10; BfA: Mexiko - Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln 1983, S. 9; BfA: Brasilien - Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln 1984, S. 6; SBW: Statistik des Auslandes, Argentinien. Stuttgart und Mainz 1984, S. 49; BfA: Israel - Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln 1984, S. 9; eigene Berechnungen

## 2. Multinationale Unternehmen in den Schwellenländern

In den siebziger Jahren war eine ständige Zunahme des Zuflusses von Direktinvestitionen in die Entwicklungs- und Schwellenländer zu verzeichnen. Die durchschnittlichen jährlichen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern einschließlich der Schwellenländer haben sich von 3,7 Mrd. US$ während 1970-1972 auf 11,7 Mrd. US$ während 1979-1981 erhöht. Auf die USA entfällt nahezu die Hälfte der Gesamtsumme während der siebziger Jahre. Auf Rang 2 figuriert Großbritannien, dessen Beitrag jedoch relativ unbedeutend erscheint. Danach folgen zwei mächtige Investoren, Japan und die Bundesrepublik Deutschland, deren Direktinvestitionen im Ausland ständig zunehmen. Das gilt insbesondere für Japan[1].

Unter den Entwicklungsländern vereinigen zwischen 1978 und 1980 allein die Schwellenländer 40,1% der jährlichen Durchschnitts-Direktinvestitionen aus den OECD-Ländern auf sich; während andere Ländergruppen wie die OPEC-Länder 10,7% und die unterentwickelten 0,4% erreichten[2].

Direktinvestitionen spielen in den jeweiligen Schwellenländern eine unterschiedliche Rolle. In der Zeit von 1978 bis 1980 betrug der Anteil der Direktinvestitionen am Bruttosozialprodukt 4% in Singapur, 1,8% in Hongkong, 1% in Argentinien, knapp 1% in Mexiko und 0,65% in Brasilien[3].

---

1) Vgl. United Nations: Transnational Corporations in World Development. Third Survey. New York 1983, S. 27

2) Vgl. United Nations: Transnational ... a.a.O., 1983, S. 29

3) Vgl. United Nations: Transnational ... a.a.O., 1983, S. 28 und 31

Tabelle 38: Direktinvestitionen in den Schwellenländern, 1970-1981

Einheit: Mio. US$

| | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Republik China | 109,2 | 125,1 | 100,2 | 193,7 | 108,7 | 70,9 | 102,0 | 95,2 | 136,7 | 181,5 | 243,4 | 356,3 |
| Singapur | 93,0 | 116,3 | 191,1 | 388,6 | 596,5 | 610,7 | 651,1 | 335,1 | 738,7 | 940,6 | 1453,8 | ... |
| Südkorea | 73,0 | 42,1 | 64,1 | 95,4 | 119,1 | 57,1 | 80,8 | 93,4 | 88,9 | 36,2 | 7,8 | ... |
| Hongkong* | 26,3 | 31,4 | 58,3 | 143,2 | 81,0 | 214,7 | 154,3 | 144,5 | 252,0 | 342,1 | 373,9 | 952,9 |
| Jugo-slawien* | 1,1 | 11,7 | 7,6 | 10,0 | 11,2 | 7,9 | 11,7 | 13,8 | 14,3 | 28,3 | 23,6 | 12,6 |
| Mexiko | 323,0 | 306,9 | 300,7 | 456,6 | 678,3 | 609,5 | 628,1 | 555,7 | 828,8 | 1339,8 | 1852,1 | ... |
| Brasilien | 145,0 | 536,6 | 597,1 | 1378,1 | 1326,5 | 1302,8 | 1554,0 | 1829,5 | 2000,7 | 2414,7 | 1936,7 | ... |
| Argentinien | 11,0 | 11,0 | 9,8 | 9,5 | 9,6 | ... | ... | 81,7 | 250,4 | 204,1 | 643,0 | ... |
| Israel | 40,0 | 57,2 | 114,0 | 149,0 | 80,6 | 44,9 | 47,3 | 80,6 | 38,8 | 11,6 | -85,9 | ... |

* Zufluß aus OECD-Ländern

Quelle: United Nations: Transnational Corporations in World Development. Third Survey. New York 1983, S. 298-311; Council for Economic Planning and Development, Executive Yuan, Republic of China: Taiwan Statistical Data Book. Taipei 1982, S. 236

Was die Entwicklung der Direktinvestitionen in einzelnen Schwellenländern anbetrifft, so zeigt sich außer in Israel und Südkorea eine steigende Tendenz. Von 1970 bis 1980 waren Mexiko und Brasilien immer die beliebtesten Gastländer für Direktinvestitionen mit jeweils 323,0 Mio. US$ und 145 Mio. US$ im Jahre 1970 sowie 1.852,1 Mio. US$ und 1.936,7 Mio. US$ im Jahre 1980. Die Republik China ist von der dritten mit 109,2 Mio. US$ auf die sechste Stelle mit 243,4 Mio. US$ zurückgefallen. Das dritte Hauptgastland für Direktinvestitionen in Schwellenländern war Singapur mit 1.453,8 Mio. US$ im Jahre 1980[1].

Die Daten über die Direktinvestitionen belegen zwar einen gewissen Grad von Aktivitäten multinationaler Unternehmen in den Gastländern, dennoch sind folgende Faktoren zur Erklärung des Einflußbereichs der MNU notwendig.

## 2.1. Gebietsmäßige Aufteilung multinationaler Unternehmen in den Schwellenländern

Um die Bedeutung der MNU in Schwellenländern darstellen zu können, ist die Ermittlung der gebietsmäßigen Aufteilung unerläßlich. Die Anzahl der MNU läßt zwar wenige Rückschlüsse auf die Größe und den Umfang der MNU-Tätigkeiten zu, dennoch vermag sie als ein nützliches Annäherungsmaß zu dienen.

1980 entfielen ca. 1/4 von insgesamt 98.000[2] weltweiten MNU auf die Entwicklungsländer und davon ca. 40% auf die acht in der Tab. 39 betrachteten Schwellenländer.

---

1) Vgl. Tab. 38

2) Zahlenangabe lt. United Nations: Transnational ... a.a.O., 1983, S. 33. Die von der UNO als Tochtergesellschaften der MNU betrachteten Firmen werden hier als MNU behandelt.

Tabelle 39: Gebietsmäßige Aufteilung der MNU in den Schwellenländern* Einheit: %

| | AUS** | ÖST | BEL | KAN | DÄN | DEU | FIN | FRA | ITA | JPN | NLD | NSA | NOR | SPA | SWE | SEL | GBR | USA | Alle Länder |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Singapur | 13,4 | 2,0 | 0,6 | 1,1 | 3,1 | 3,7 | 0,0 | 0,9 | 0,9 | 7,0 | 4,1 | 9,4 | 9,2 | 0,0 | 5,4 | 4,5 | 7,8 | 4,7 | 5,4 |
| Südkorea | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,6 | 0,0 | 0,4 | 0,0 | 13,0 | 0,6 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,4 | 0,1 | 0,1 | 1,7 | 1,7 |
| Hongkong | 20,4 | 0,0 | 0,6 | 5,4 | 5,4 | 2,9 | 5,8 | 1,5 | 0,7 | 18,4 | 4,1 | 11,3 | 4,6 | 0,0 | 3,8 | 8,1 | 11,4 | 5,7 | 7,7 |
| Jugoslawien | 0,0 | 4,1 | 0,3 | 0,0 | 0,7 | 1,0 | 0,0 | 0,2 | 0,4 | 0,0 | 0,1 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,4 | 0,1 | 0,0 | 0,0 | 0,1 |
| Mexiko | 0,3 | 2,0 | 3,4 | 11,9 | 3,9 | 7,7 | 5,8 | 3,0 | 4,7 | 1,8 | 2,1 | 0,0 | 1,5 | 16,9 | 7,7 | 7,8 | 1,4 | 16,0 | 8,8 |
| Brasilien | 1,0 | 12,5 | 8,8 | 17,2 | 17,9 | 26,5 | 35,2 | 9,9 | 17,6 | 13,7 | 9,6 | 0,0 | 18,4 | 14,0 | 18,7 | 12,9 | 4,5 | 11,8 | 10,8 |
| Argentinien | 0,1 | 20,8 | 4,7 | 3,0 | 2,3 | 6,2 | 0,0 | 3,8 | 10,4 | 0,6 | 2,5 | 0,0 | 0,0 | 12,6 | 7,5 | 5,8 | 1,5 | 3,8 | 3,2 |
| Israel | 0,6 | 0,0 | 0,0 | 0,7 | 0,0 | 0,7 | 0,0 | 0,4 | 0,2 | 0,0 | 0,3 | 0,0 | 1,5 | 0,0 | 0,4 | 0,3 | 0,4 | 1,1 | 0,7 |
| Alle Entwicklungsländer (einschl. Schwellenländer) | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Mutterland weltweit in Entwicklungsländern | 2,9 | 0,1 | 1,2 | 1,9 | 0,4 | 4,9 | 0,0 | 5,3 | 1,5 | 6,6 | 2,9 | 0,4 | 0,2 | 0,2 | 1,6 | 2,0 | 22,8 | 44,2 | 100,0 |

* Vier Schwellenländer werden hier nicht berücksichtigt: Drei europäische Schwellenländer - Spanien, Portugal und Griechenland - werden in der UNO-Statistik als Industrieländer betrachtet. Die Republik ist seit 1971 kein Mitglied der UNO mehr, und deshalb fehlt es an vollständiger Statistik.

** Länderabkürzungen:

AUS = Australien ÖST = Österreich BEL = Belgien
KAN = Kanada DÄN = Dänemark DEU = Deutschland
FIN = Finnland FRA = Frankreich ITA = Italien
JPA = Japan NLD = Niederlande NSL = Neuseeland
NOR = Norwegen PRT = Portugal SPA = Spanien
SWE = Schweden SWL = Schweiz GBR = Großbritannien
USA = Vereinigte Staaten

Quelle: United Nations: Trnasnational Corporations in World Development. Third Survey. New York 1983, S. 318-321

Aus der Statistik läßt sich erkennen, daß die meisten MNU aus einer sehr beschränkten Zahl von Mutterländern stammen. 44,2% der MNU in den Entwicklungsländern sind amerikanische und 22,8% sind englische MNU. Auch spielen japanische (6,6%), französische (5,3%) sowie deutsche MNU eine wichtige Rolle. Die Hälfte der amerikanischen und deutschen MNU sind in Schwellenländern tätig[1].

## 2.2. Alternative Formen der Beteiligung durch multinationale Unternehmen in den Schwellenländern

Seit einigen Jahren entfalten die MNU in den Schwellenländern Aktivitäten in zahlreichen Formen. Bekannte Beispiele für diese 'neuen Formen' der Auslandsbeteiligung durch MNU sind[2]:

- Gemeinschaftsunternehmen (joint-venture),
- Lizenzerteilung (licensing),
- Managementsvertrag (management contracts),
- Konzessionierung (franchising),
- Schlüsselfertige Fabriken (turnkey operations),
- internationale Zulieferung (international subcontracting) und
- Dienstleistungsvertrag (service contracts)

Als Gemeinschaftsunternehmen bezeichnet man hierbei eine spezielle Form der Kooperation zwischen der MNU und dem Gastland mit Kapitalbeteiligung, deren Zweck darin besteht, daß jeder Partner etwas einbringt, das der andere nicht in gleichem Maße hat. Häufigstes Beispiel dafür ist, daß die MNU Technologie und die

---

1) Vgl. Tab. 39

2) Vgl. United Nations: Transnational ... a.a.O., 1983, S. 40 u. 42

Gastländer Arbeitskräfte anbieten[1]. Die Gemeinschaftsunternehmen bekommen eine zunehmende Bedeutung im Bereich der Direktinvestitionen in den Entwicklungs- und Schwellenländern[2]. Bei den anderen Formen handelt es sich eher um Absatztransaktionen (sales transactions) als um Direktinvestitionen.

Sowohl für die Gastländer als auch für die MNU sind die alternativen Formen der Auslandsbeteiligung sehr wichtig, weil die Gastländer - insbesondere Entwicklungsländer - die Direktinvestitionen der MNU gesetzlich geregelt haben. Ein wesentlicher Bestandteil ist dabei der Umfang ausländischer Kapitalbeteiligung an inländischen Unternehmen.

Die meisten Schwellenländer haben in der letzten Zeit große Fortschritte im Hinblick auf ihr Investitionsvolumen gemacht, so daß sie nicht mehr von ausländischem Kapital abhängig sind, sondern mehr organisatorisches und technologisches Know-how und andere Elemente der Direktinvestition benötigen. Die ostasiatischen Länder, die bereits die komparativen Vorteile ausgeschöpft haben und erfolgreich bei der Expansion der technologieintensiveren Exporte sind, tendieren dazu, alternative Formen der MNU anstelle des Alleinbesitzes der ausländischen Investoren einzuführen.

In den Jahren von 1974 bis 1978 sank in den Schwellenländern, außer in Singapur und Mexiko, der Anteil der MNU mit Alleinbesitz[3]. Die allgemeine Entwicklung der Direktinvestitionen bzw. der MNU in den ostasiatischen und lateinamerikanischen Schwellenländern korrespondiert mit dem Entwicklungsniveau der einzelnen Länder.

---

1) Vgl. Gablers Wirtschaftslexikon, 10. Auflage. Wiesbaden 1979, S. 2196

2) Vgl. Franko, Lawrence G.: Joint Venture Divorce in Multinational Company. In: Columbia Journal of World Business. New York, May-June 1971, S. 13-22

3) Vgl. United Nations: Transnational ... a.a.O., 1983, S. 43

Die Entwicklungspolitik, die Autonomie-Komponente und die direkte Einschaltung der Regierung spielen dabei eine beachtliche Rolle.

Als Sonderbeispiele sind hier Singapur, Südkorea und Brasilien hervorzuheben. In Singapur haben Gemeinschaftsunternehmen seit 1960 zunehmende Bedeutung erlangt, jedoch spielen die MNU mit Alleinbesitz eine größere Rolle im Bereich des verarbeitenden Gewerbes[1]. Dagegen fällt der Anteil inländischer Firmen an den Gesamtunternehmen. Das Phänomen steht im Zusammenhang mit der exportorientierten Wachstumsstrategie Singapurs in den letzten Jahren[2]. Ein Gastland wie Singapur könnte den eigenen Exporterfolg in technologisch fortgeschrittene Sektoren gefährden, falls es Kapitalbeteiligungen der MNU nicht genehmigt. MNU mit Alleinbesitz sind in Singapur größer, kapitalintensiver und mehr exportorientiert als einheimische Unternehmen. Gemeinschaftsunternehmen scheinen arbeitsintensiver und weniger exportorientiert als die MNU mit Alleinbesitz zu sein[3].

In Korea nahm in den siebziger Jahren der Anteil der MNU mit Mehrheitsbeteiligung an allen MNU um ca. 1% ab. 1980 lag er bei ca. 56%. Ihr Anteil an den Gesamtinvestitionen der MNU betrug 73%. Der Unterschied gegenüber Singapur läßt sich damit erklären, daß Südkorea in den siebziger Jahren ein rapides Exportwachstum erlebte und vor allem die Direktinvestitionen der MNU genehmigt, die sich mehr auf den Technologietransfer beziehen und auf inländische Märkte konzentrieren[4].

---

1) Vgl. United Nations: Transnational ... a.a.O., 1983, S. 355

2) Vgl. Cohen, Benjamin I.: a.a.O. S. 92

3) Die UNO-Angaben weichen von den Forschungsergebnissen Cohens ab, da die Untersuchungszeiträume und einbezogenen Firmen unterschiedlich sind. Vgl. dazu United Nations: Transnational ... a.a.O., 1983, S. 43; Cohen, Benjamin K.: a.a.O. S. 100-101

4) Vgl. United Nations: Transnational ... a.a.O., 1983, S. 43

In Brasilien stellt sich die Situation völlig anders als die der asiatischen Schwellenländer dar. In diesem wichtigsten Zielland für Direktinvestitionen in den siebziger Jahren nehmen die Staatsunternehmen eine hervorragende Stellung ein. 1980 entfielen auf die 200 größten Unternehmen des Nicht-Banken-Sektors 82 mit Staatsmehrheitsbeteiligung, 79 mit Mehrheitsbeteiligung des privaten Sektors und lediglich 39 mit Mehrheitsbeteiligung des Auslandskapitals. MNU in Form der Gemeinschaftsunternehmen sind in Brasilien relativ unbedeutend[1].

Über die Entwicklung der Lizenzerteilungen und andere Formen von MNU-Aktivitäten ohne Kapitalbeteiligung, deren Bedeutung für die Schwellenländer zukünftig größer sein wird, sind nur beschränkt aussagefähige Statistiken verfügbar.

In Mexiko wurden die Auszahlungen für die Technologie von 173,5 Mio. US$ im Jahre 1975 auf 285,3 Mio. US$ im Jahre 1979 erhöht. Zwischen 1973 - 1979 waren unter den mehr als 8.000 Technologie-Abkommen mit mexikanischen Unternehmen weniger als 30% mit ausländischer Kapitalbeteiligung[2].

Mitte der siebziger Jahre wurde durch eine Erhebung bei 40 Unternehmen in Singapur ermittelt, daß von 30 MNU mit Mehrheitsbeteiligung des Auslandskapitals 12 und von 10 MNU mit Mehrheitsbeteiligung des Inlandskapitals lediglich 2 MNU Lizenzabkommen abgeschlossen hatten[3]. Von den befragten Unternehmen der elektronischen, elektrischen und metallverarbeitenden Industrie haben 14 der 16 MNU mit Alleinbesitz des Auslands-

---

1) Vgl. United Nations: Transnational ... a.a.O., 1983, S. 43-44

2) Vgl. United Nations: Transnational ... a.a.O., 1983, S. 44

3) Vgl. Pang Eng Fong: Foreign Direct Investment in Singapore. Preliminary Report (Mimeo) OECD Development Centre, 1981, Table 7, S. 34

kapitals, 6 der 7 Gemeinschaftsunternehmen und 3 der 7 einheimischen Unternehmen Lizenzabkommen abgeschlossen.

Von den 57 im Jahre 1980 untersuchten Unternehmen aus den gleichen Branchen hatten 2 der 18 einheimischen Unternehmen, 2 der 8 Gemeinschaftsunternehmen und 10 der 31 ausländischen Unternehmen Lizenzabkommen abgeschlossen; zwei der letztgenannten Unternehmen arbeiteten auch mit Managementverträgen[1].

In Südkorea wuchs die jährliche durchschnittliche Anzahl der Lizenzerteilungen wie folgt: 1960-1965 vier, 1970-1972 siebzig, 1979-1980 mehr als zweihundertfünfzig Lizenzerteilungen. Über 90% der Lizenzen beziehen sich auf das verarbeitende Gewerbe. Davon gehören 60% zu japanischen und 25% zu amerikanischen Unternehmen[2]. Ein Viertel der Lizenzen in den siebziger Jahren wurde für Produktionsstätten der MNU, die übrigen vor allem durch MNU mit Alleinbesitz an einheimische Unternehmen erteilt[3]. Die Beispiele erklären, warum Südkorea bei der Ausübung der Nicht-Kapital-Formen der Vereinigung erfolgreich ist. Ohne das Gesamtpaket der Direktinvestitionen zu tragen, kann auf diese Weise Technologie übernommen werden.

Die obigen Ausführungen deuten an, daß sich in den Schwellenländern im Hinblick auf Formen der MNU Alternativen entwickelt haben. Die bedeutendste Form, das Gemeinschaftsunternehmen, ist häufig mit einer fünfzigprozentigen oder einer Mehrheitsbeteiligung sowie einer Teilhabe an den Unternehmensentscheidungen berechtigt. Eine weltweite Änderung ist darin zu sehen, daß die

---

1) Vgl. Pan Eng Fong: a.a.O. Table 8, S. 37

2) Vgl. Koo, Bohn-Young: Status and Changing Forms of Foreign Investment in Korea. (Mimeo) OECD Development Centre 1981; United Nations: Transnational ... a.a.O., 1983, S. 44

3) Vgl. United Nations: Transnational ... a.a.O., 1983, S. 44-45

Bedeutung der sich in Alleinbesitz befindlichen MNU in der letzten Zeit zurückgegangen ist.

Da die Gastländer eine qualitative Verbesserung durch die Zusammenarbeit mit den MNU erwarten, kann die Erhöhung der Direktinvestitionen mit der Zunahme von Gemeinschaftsunternehmen erklärt werden.

In den siebziger Jahren haben die Schwellenländer Maßnahmen ergriffen, um die Ausdehnung der Gemeinschaftsunternehmen zu fördern. Die Verwirklichung der Förderungsmaßnahmen setzt jedoch voraus, daß das Gastland finanzielle und weitere Hilfsquellen besitzt, die für die Ergänzung des Auslandsinputs notwendig sind[1].

Bei den ostasiatischen Schwellenländern stellen billige, qualifizierte Arbeitskräfte diese Haupthilfsquelle dar. Bei den lateinamerikanischen Schwellenländern, deren Importsubstitutionsstrategie nicht so stark durch eine radikale Exportstrategie ersetzt wird, wie das in Asien der Fall ist[2], sind Rohstoffe ein günstiger Produktionsfaktor für die Gemeinschaftsunternehmen.

---

1) Vgl. United Nations: Transnational ... a.a.O., 1983, S. 45

2) Vgl. Tudyka, Kurt P.: Multinationale Konzerne in Asien, Afrika und Lateinamerika. In: Friedensforschung und Entwicklungspolitik. Mit Beiträgen von Albrecht, Ulrich u.a. Düsseldorf 1975, S. 44

## 3. Einfluß multinationaler Unternehmen auf die Außenwirtschaft der Schwellenländer

### 3.1. Einführung

Als 'globaler Abtaster' sind die MNU in einer besseren Position als andere Firmen, da Sie ihre Produkte mit niedrigsten Kosten erzeugen und sie über ihr Vertriebs- und Marketingnetz verkaufen[1]. Am häufigsten investieren die MNU in den Schwellenländern in die arbeitsintensiven Verarbeitungsindustrien mit weniger komplizierter Technologie wie Textilien, Schuhen, Metallen, einfachen elektronischen und elektrischen Geräten.

Die Produktionsverlagerungen der MNU für diejenigen Erzeugnisse, die sich nach der 'Produkt-Zyklus-Theorie' in der Reifephase befinden, wie z.B. Kraftfahrzeuge, Petrochemikalien und schwere elektrische Geräte, werden aus folgenden Gründen langsamer vorgenommen:

- Kosten einer Produktionsverlagerung enthalten zahlreiche Elemente. Lohnkosten z.B. haben trotz ihrer Wichtigkeit neben dem Kapitaleinsatz und den Infrastrukturkosten, die in den Schwellenländern höher als anderswo sein können, eine untergeordnete Bedeutung.

- Die fixen Kosten für den Aufbau einer Produktionsstätte der Schwerindustrie sind oft sehr hoch. Die Investoren zögern, derartig große Programme ohne sorgfältige Untersuchungen im Ausland zu verwirklichen.

- Nach der Erdölpreissteigerung tauchten Mitte der siebziger Jahre, nachdem die führenden amerikanischen MNU

---

1) Vgl. Meyer-Fehr, Peter: Technologische Kontrolle durch multinationale Konzerne und Wirtschaftswachstum. In: Bornschier, Volker: Multinationale Konzerne, Wirtschaftspolitik und nationale Entwicklung im Weltsystem. Frankfurt/M. usw. 1980, S. 107

auf ungünstige Verlagerungen hinsichtlich Faktorpreisen und Nachfrage stießen, zahlreiche starke Konkurrenten in diesen Industrien auf.

- Das weltweit verlangsamte Wirtschaftswachstum und die knappe Geldpolitik in den Industrieländern sind seit Ende der siebziger Jahre von Gewicht.

Diese Faktoren veranlassen MNU im Bereich der reifen Industrien dazu, ihre Auslandsinvestitionen bei geringerer Gewinnerwartung zu reduzieren[1].

Die Schwellenländer bieten MNU möglichst günstige Investitionsmöglichkeiten an, um den Export der eigenen Manufakturwaren zu erhöhen und die Industrieentwicklung zu beschleunigen. In den meisten Schwellenländern zielen die Regierungsmaßnahmen auf die Anregung der Direktinvestitionen durch MNU in exportorientierten Industrien ab, um den Export einerseits durch MNU und andererseits durch den Verkauf einheimischer Produkte an MNU zu erhöhen. Die Intensität der MNU-Tätigkeiten ist deshalb davon abhängig, ob die Gastländer großes Gewicht auf eine Wirtschaftspolitik zur Förderung der exportorientierten Produktionen legen. In den fernöstlichen Schwellenländern, der Republik China, Hongkong, Singapur und Südkorea, sind die idealen Voraussetzungen für exportorientierte Industrien geschaffen worden, weil sie mit Exportveredelungszonen erfolgreich sind. Außer Südkorea haben die drei kleinen Stadtstaaten sehr früh mit einer exportorientierten Industrialisierungsstrategie begonnen. Die lateinamerikanischen Länder haben viel später Exportorientierungsmaßnahmen ergriffen, nämlich erst nachdem die importsubstitutive Industrialisierung beschränkt wurde. Die MNU haben großen Einfluß auf die Außenwirtschaft der einzelnen Schwellenländer, dessen Stärke sich je nach Industriebranche und Exportstrategie ändert.

---

1) Vgl. United Nations: Transnational ... a.a.O., 1983, S. 154

### 3.2. Exportstellung multinationaler Unternehmen in den Schwellenländern bei den Verarbeitungsindustrien

Die MNU spielen eine beachtliche Rolle beim Export von Manufakturwaren der Schwellenländer. In Südkorea, Argentinien und Mexiko nähern sich die Anteile der MNU beim Export von Manufakturwaren auf 30%. In Brasilien liegt die Exportquote bei über 40%, und in Singapur ist sie mit 92% außerordentlich hoch[1].

Tab. 40: Anteil multinationaler Unternehmen am Manufakturwarenexport ausgewählter Schwellenländer

| Land | Jahr | Anteil der MNU (%) |
|---|---|---|
| Hongkong | 1972 | 10 |
| Singapur | 1978 | 92 |
| Südkorea | 1978 | 27 |
| Argentinien | 1969 | über 30 |
| Brasilien | 1969 | 43 |
| Mexiko | 1974 | 34 |

Quelle: United Nations: Transnational Corporations in World Development. Third Survey. New York 1983, S. 141

Der in der Tabelle dargestellte Sachverhalt ist auf zwei wesentliche Ursachen zurückzuführen: Einmal bieten diese Schwellenländer billige Arbeitskräfte an und zum anderen leitet eine gezielte Wirtschaftspolitik eingeflossene Direktinvestitionen zu den exportorientierten Industrien.

Dabei sind die asiatischen von den lateinamerikanischen Schwellenländern zu unterscheiden. Die Lohnkosten in Lateinamerika sind nicht so günstig wie die in Asien

---

1) Siehe Tab. 40

und die Entwicklung des Manufakturwarenexports in lateinamerikanischen Ländern ist als eine Erweiterung der importsubstitutiven Industrialisierung zu sehen. Rein exportorientierte Industrien spielen eine geringere Rolle in Lateinamerika. Demgegenüber beziehen sich die Exporte der MNU in den asiatischen Schwellenländern auf arbeitsintensivere Industrien, hauptsächlich auf Textilien, Bekleidung und Elektronik. Bei den lateinamerikanischen Schwellenländern sind die Exporte der MNU verhältnismäßig technologieintensiv, insbesondere Transportanlagen und Chemikalien[1].

### 3.3. Exportveredelungszonen in den Schwellenländern

Die Aktivitäten der MNU sind durch die Errichtung der Exportveredelungszonen in den Schwellenländern besonders ausgeprägt. Dies bietet sich wegen der dort vorhandenen Infrastruktur (z.B. Krankenhäuser und Freizeiteinrichtungen) an. Die MNU müssen weniger investieren, weil sie sich auf gezielte Objekte konzentrieren können. Exportveredelungszonen sind eine Form von Freihandelszonen, die grundsätzlich als zweitbeste Möglichkeit einer Weltintegration angesehen werden, weil sie die Gesamtwirtschaft eines Landes nicht der Handelsliberalisierung unterwerfen[2]. Die Exportwirtschaft der Gastländer wird durch die niedrigen Löhne, den Verzicht auf Zölle, Einfuhr- und indirekte Steuern gestärkt. Die Aktivitäten multinationaler Unternehmen in den Exportveredelungszonen haben zum Wachstum des Manufakturwarenexports der Schwellenländer wohltuend beigetragen.

---

1) Vgl. United Nations: Transnational ... a.a.O., 1983, S. 155

2) Vgl. Spinanger, Dean: Objectives and Impact of Economic Activity Zones - Some Evidence from Asia. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 120. Kiel 1984, S. 65

Bis 1980 gab es insgesamt 53 Exportveredelungszonen in den Entwicklungsländern mit ca. einer Million Beschäftigten. Der größte Teil dieser Zonen befand sich in Asien, ein kleinerer in Lateinamerika und den karibischen Staaten, vor allem in den Schwellenländern[1].

Die wichtigsten Industrien in den Exportveredelungszonen sind Verarbeitungsindustrien der Elektro-, Textil- und Bekleidungsbranche. Bei der elektronischen Industrie ist hinsichtlich der Halbleiterfertigung die Produktionsverlagerung der MNU in die Schwellenländer herausragend. Das verdeutlicht die folgende Tabelle.

Tab. 41: Gemeinschaftsunternehmen von 37 führenden MNU

| Jahr | 1971 | 1974 | 1976 | 1979 |
|---|---|---|---|---|
| Gemeinschaftsunternehmen in Entwicklungsländern | 23 | 46 | 72 | 87 |
| Davon in Asien* | 21 | 43 | 52 | 60 |

* Die übrigen lagen in Lateinamerika, hauptsächlich in Mexiko.

Quelle: United Nations: Transnational ... a.a.O., 1983, S. 157

Von 37 führenden amerikanischen, japanischen und westeuropäischen MNU, die im Jahre 1970 über 90% der Weltproduktion an Halbleitern ausbrachten, waren die amerikanischen MNU besonders aktiv. Sie konnten durch Steuervergünstigungen für den Import ihrer im Ausland hergestellten Halbleiter einen merklichen Importzuwachs im letzten Jahrzehnt erzielen: Sie steigerten den Wert von 139 Mio. US$ im Jahre 1970 auf 1.479 Mio. US$

---

1) Vgl. United Nations: Transnational ... a.a.O., 1983, S. 157

im Jahre 1978. Der Anteil der Halbleiter am Gesamtimport betrug 82% im Jahre 1978.

Auch bei den Textil- und Bekleidungsindustrien ist die Marktstellung der MNU beträchtlich, jedoch haben die einheimischen Unternehmen daneben einen großen Anteil am Export der einzelnen Schwellenländer - in Brasilien 42% im Jahre 1973, in Mexiko 75% im Jahre 1973 und in Südkorea 88% im Jahre 1974. Ein Grund dafür ist, daß die MNU auf dem Sektor der elektronischen Industrie und beim Zugang zur Technologie in den Industrieländern offenkundige Vorteile genießen, während dies bei der Textilverarbeitung nicht der Fall ist[1].

Was die Exportveredelungszonen betrifft, so ergibt sich im allgemeinen ein positiver, wenn auch begrenzter Zahlungsbilanzeffekt, da es sich häufig um Enklaven handelt und die Inlandswertschöpfung bescheiden ist, was insbesondere durch importierte Investitionsgüter verursacht wird. in den ostasiatischen Schwellenländern werden immer mehr inländische Inputs zur Verfügung gestellt, deren Qualität und Zuverlässigkeit den Anforderungen der MNU entsprechen. Der Kopplungseffekt zeigt seine Bedeutung durch zunehmende Inlands-Einkaufsraten, die in einem positiven Verhältnis zum Entwicklungsstand und Pro-Kopf-Einkommen der ostasiatischen Schwellenländer stehen[2].

In der Republik China ist die Entwicklung so weit fortgeschritten, daß man die Exportveredelungszonen mit Industrieparks, deren technologisches Niveau sich

---

1) Vgl. United Nations: Transnational ... a.a.O., 1983, S. 157

2) Vgl. Spinanger, Dean: Objectives and Impact of Economic Activity Zones - Some Evidence from Asia. In: Weltwirtschaftliches Archiv. Bd. 120. Kiel 1984, S. 78-79

auf einer höheren Stufe befindet, kombiniert[1]. Die Exportveredelungszonen und die Industrieparks haben sogar der inländischen Industrialisierung insoweit Vorschub geleistet, als die Unternehmen dort bereits wettbewerbsfähige Kopien von Markenheimcomputern herstellen können[2].

### 3.4. Multinationale Unternehmen und Außenhandel

Im folgenden Abschnitt werden multinationale und einheimische Unternehmen hinsichtlich des Exports, Imports und konzerninternen Handels untersucht.

#### (1) Export

Im Vergleich zu einheimischen Firmen kann die globale Struktur der MNU positive und negative Effekte hervorrufen. Als Positivum bietet die Muttergesellschaft notwendige Informationen über die Exportmärkte und -wege an, auf denen die Produkte in Gastländern abgesetzt werden. Negativ ist, daß eine Produktionsverlagerung zusätzliche Kosten für MNU bedeutet. Außerdem sind häufig die wirtschaftspolitischen Maßnahmen der Gastländer nachteilig für die MNU. Beispielsweise kann heftiger Protektionismus hohe Produktionskosten verursachen, die dem Export entgegenwirken. Die empirischen Forschungen über MNU in den lateinamerikanischen Schwellenländern zeigen, daß die Exportquote der MNU kleiner als die einheimischer Unternehmen ist. Ein Grund dafür ist wahrscheinlich, daß inländische Unternehmen dazu neigen, in diejenigen Industrien zu investieren, bei denen die Exportquote über dem Durchschnitt des verarbeitenden Sektors als Ganzem liegt. Innerhalb einer Branche unterscheiden sich

---

1) Vgl. S. 54f

2) Vgl. Spinanger, Dean: a.a.O. S. 84

die Exportneigungen der MNU und der einheimischen Unternehmen geringfügig[1].

Es gibt wichtige Unterschiede zwischen den Wegen, die die ostasiatischen und lateinamerikanischen Schwellenländer beschritten haben, um ihre Exportförderungspläne zu realisieren. Die lateinamerikanischen Schwellenländer ergreifen Lenkungsmaßnahmen gegenüber den MNU bezüglich der Anwendung inländischer und importierter Inputs. Um die höheren Kosten inländischer Inputs zu kompensieren, werden Exportsubventionen für die Unternehmen gezahlt. Falls die Subventionen nichttraditionelle Exporte fördern, wird ein hoher Tarif aufrechterhalten, um die einheimische Produktion zu schützen. Das bedeutet, daß sich die exportorientierten Unternehmen in Lateinamerika im Vergleich zu den importsubstitutiven Unternehmen und den Exporteuren anderer Länder, die sich ihre Inputs zu niedrigeren Kosten beschaffen können, in einer ungünstigen Lage befinden.

Im Gegensatz dazu ist bei den ostasiatischen Schwellenländern eine Einfuhrbeschränkung der Inputs ausgeschlossen. Subventionen fördern industrielle Aktivitäten in einem weiten Umfang, und der inländische Markt ist nicht stark geschützt. Der Export wird durch die Regierungen besonders gefördert. Darüber hinaus sind die MNU-Aktivitäten in den ostasiatischen Schwellenländern viel stärker exportorientiert als in Lateinamerika.

Zur näheren Untersuchung der auf die MNU entfallenden Exporte werden diese in vier Kategorien aufgeteilt[2]:

---

1) Vgl. United Nations: Transnational ... a.a.O., 1983, S. 158

2) Ebenda, S. 182ff

(a) standardisierte arbeitsintensive Güter,

(b) kapitalintensive Industriegüter,

(c) differenzierte Endprodukte und

(d) arbeitsintensive Güter mit Komponenten und Teilen differenzierter Güter.

Im großen und ganzen haben die MNU wenig Bedeutung bei (a) und (b), unterschiedliche Bedeutung bei (c) und große Bedeutung bei (d). Diese Unterschiede erklären zum Teil die Verschiedenheiten in den Exporten der MNU aus Ostasien und Lateinamerika.

Das Exportwachstum der Schwellenländer war während der 7Oer Jahre einer kräftigen Expansion traditioneller, standardisierter, arbeitsintensiver Güter zuzuschreiben, wobei einheimische Unternehmen die führende Rolle spielten. Der Beitrag der MNU zu diesem Exportwachstum spiegelt sich hauptsächlich wider in japanischen Direktinvestitionen in einige Nachbarländer mit niedrigen Löhnen als Antwort auf steigende Arbeitskosten in Japan. Wesentlich sind auch mehrere arbeitsintensive Exporte, besonders bei Textilien und Bekleidung, als Resultat internationaler Zusammenarbeit zwischen Lokalfirmen in den Schwellenländern und Verarbeitungs- bzw. Handelsunternehmen in den Industrieländern. Daher ist der Beitrag der MNU zum Export traditioneller, standardisierter arbeitsintensiver Güter relativ eingeschränkt.

Exporte kapitalintensiver Industriegüter der Schwellenländer setzen sich vor allem aus bearbeiteten Rohstoffen zusammen. Auf diesem Gebiet investieren im wesentlichen japanische MNU, da Japan unter dem Druck fehlender Rohstoffe steht. Das lateinamerikanische Schwellenland Brasilien ist Gastland für derartige MNU, die für die übrigen Schwellenländer kaum Bedeutung haben.

Die Industrien, in denen MNU ihren größten Einfluß auf den Export der Manufakturwaren der Schwellenländer ausgeübt haben, sind solche, die differenzierte Produkte herstellen. Jedoch sollen differenzierte Endprodukte, wie Maschinen und Transportanlagen, und arbeitsintensive Produkte, die Komponenten und Teile differenzierter Endprodukte enthalten, beispielsweise Halbleiter, unterschieden werden. Was den Export differenzierter Endprodukte anbelangt, so führen hier amerikanische MNU, deren Aktivitäten sich jedoch auf wenige Länder und Waren beschränken. Exporte amerikanischer Automobil-MNU aus Lateinamerika bestehen zum großen Teil aus den exportierten differenzierten Endprodukten von amerikanischen MNU in Entwicklungsländern. Ein großer Teil der Exporte wird in Lateinamerika verkauft, die übrigen auf US-amerikanischen und europäischen Märkten. In Anbetracht dessen investieren westeuropäische MNU etwas weniger im Exportgeschäft und die japanischen noch bescheidener. Typische Beispiele für arbeitsintensive Exporte mit Komponenten und Teilen differenzierter Endprodukte sind elektronische Produkte und Halbleiter, die amerikanische, europäische und japanische MNU in den Exportveredelungszonen der Schwellenländer herstellen[1].

(2) Import

In bezug auf die Importnachfrage der MNU im Bereich der Verarbeitungsindustrien ergeben sich makroökonomische und mikroökonomische Effekte. Der makroökonomische Effekt hängt von der relativen Verteilung multinationaler Unternehmen auf Industrien mit unterschiedlichen Importneigungen ab, während der mikroökonomische Effekt von den relativen Importneigungen der MNU und der einheimischen Unternehmen in der gleichen Branche bedingt ist.

---

1) Vgl. United Nations: Transnational ... a.a.O., 1983, S. 170-171

a) Makroökonomischer Effekt

Unter zwei Voraussetzungen werden die MNU in der importsubstitutiven Industrie tätig. Das ist der Fall, wenn

- Zollschranken oder nichttarifäre Handelshemmnisse in den Gastländern errichtet werden,
- aus Kostenüberlegungen die Produktionsstätten in die Gastländer verlagert werden und die MNU dann nicht mehr Endprodukte sondern Rohstoffe und Halbfabrikate in die Gastländer exportieren, weil damit die Produktion günstiger ist. Deshalb tendieren die MNU dazu, einerseits Endprodukte in den Gastländern herzustellen, aber andererseits die erforderlichen Inputs und Maschinen weiter aus dem Heimatland zu importieren.

Darüber hinaus ist anzunehmen, daß die Produktionsstätten der MNU in Industrien mit hoher Importneigung angesiedelt werden, und das besonders dann, wenn der Aufwand an Verarbeitung groß ist bzw. den größten Teil der Gesamtimporte des Verarbeitungssektors ausmacht. Von 1973 bis 1974 wiesen die lateinamerikanischen Schwellenländer beachtliche Importquoten multinationaler Unternehmen in der verarbeitenden Branchen auf: Argentinien 20,7%, Brasilien 24,5% und Mexiko 25,2%[1].

b) Mikroökonomischer Effekt

Hier zeigt sich, daß die MNU im Vergleich zu einheimischen Unternehmen der gleichen Branche höhere Importneigungen haben.

Es gibt einige Gründe dafür, daß innerhalb eines Industriezweiges die MNU hinter den inländischen Firmen, die ähnliche Produkte herstellen, zurück-

1) Vgl. United Nations: Transnational ... a.a.O., 1983, S. 159

bleiben, was die Bereitstellung der Inputs im Gastland anbelangt[1]. Im folgenden die wichtigsten Gründe:

- Ein MNU kann im Mutterland die Inputs mit niedrigeren Grenzkosten als im Gastland produzieren. Die Produktion in den Gastländern verursacht außerdem neue fixe Kosten und Abschreibungen für die Anlagen. Die erforderlichen Inputs werden dann aus der günstigeren Produktion von den MNU den Tochterfirmen im Gastland verkauft. Die einheimischen Unternehmen haben dagegen diesen Zwang nicht, sie brauchen nur zu vergleichen, ob die Errichtung eigener Lieferfirmen oder die Zulieferung von Inputs durch unabhängige Firmen günstiger ist.
- Die MNU erwirtschaften Gewinne, wenn die Inputs in den Mutterländern produziert und in die Gastländer exportiert werden. Für die einheimischen Unternehmen ist zu bevorzugen, daß die Inlandswertschöpfung durch den Rückwärtskopplungseffekt erhöht wird.
- Der Export vom Mutterland in das Gastland kann den MNU Gewinne durch die Mechanismen des Transferpreises bringen. Diese Möglichkeit ist für einheimische Unternehmen ausgeschlossen.
- Die MNU halten die Zulieferung aus dem Heimatland hinsichtlich der Menge und der Qualität für zuverlässiger als Lieferungen aus dem Gastland. Die einheimischen Unternehmen kennen dagegen die Lokalanbieter besser und verlassen sich deshalb auf sie.

Angesichts der Importkosten der verarbeitenden Industrie für die MNU sowie des Wunsches, den Export von Manufakturwaren beiderseits zu fördern, entschlossen sich die meisten Schwellenländer in den

---

1) Vgl. United Nations: Transnational ... a.a.O., 1983, S. 159f

siebziger Jahren dazu, Statuten festzusetzen, die die Import- und Exportneigungen der MNU betreffen. Auf der Importseite bestimmen die Anforderungen solcher Statuten die Höchstgrenze des Imports bzw. das Verhältnis von einheimischen zu importierten Inputs bei der Produktion. Auf der Exportseite zielen sie darauf ab, einen gewissen Anteil des Exports am Gesamtumsatz sicherzustellen[1].

(3) Konzerninterner Handel

Konzerninterner Handel oder Intra-Firmen-Handel (intra-firm trade) spielt eine beachtliche Rolle im Welthandel und hat einen großen Einfluß auf die Außenwirtschaft der einzelnen Schwellenländer. 1977 haben von den 329 weltgrößten MNU 1/3 ihres Exports konzern an die Tochtergesellschaften getätigt. In Brasilien waren 50% des Imports und 73% des Exports amerikanischer MNU konzerninterner Handel. In Mexiko prägte sich der konzerninterne Handel amerikanischer MNU noch stärker aus: 58% des Imports und 82% des Exports im Jahre 1977. Im Bereich der verarbeitenden Industrie zeigt sich z.B. für amerikanische MNU mit Mehrheitsbeteiligung die Wichtigkeit des konzerninternen Handels besonders deutlich in den ostasiatischen Schwellenländern. Deutsche MNU in Argentinien, Brasilien, Indien und Mexiko verkauften 1976 60% ihrer Exporte an deutsche MNU in anderen Ländern. Angaben in bezug auf die Exportveredelungszonen zeigen auch die Bedeutung des konzerninternen Handels, besonders hinsichtlich des Exports elektronischer Produkte nach den USA[2].

---

1) Vgl. United Nations: Transnational ... a.a.O., 1983, S. 160-162

2) Vgl. ebenda

Bemerkenswert ist hierbei der Transferpreis. Die Preise, die durch die Muttergesellschaften festgesetzt werden, können sich von denen anderer Anbieter unterscheiden. Transferpreise der Exporte und Importe werden zwecks Verschiebung der Gewinne vom Gastland zum Mutterland oder zu Tochtergesellschaften in anderen Ländern verwendet, um im Gastland Restriktionen des Wechselkurses zu umgehen und Steuerverpflichtungen abzuschwächen. Die Transferpreise zugunsten der MNU wirken negativ auf die Handelsbilanz und Steuereinnahmen des Gastlandes[1].

Die Funktion des Transferpreises ist neben der Technologie, den Produkten und dem Vertrieb, die der zentralorganisierten Globalverteilungspolitik der MNU unterstehen, eines der wichtigsten Instrumente, die unmittelbaren Einfluß auf den Gewinn der MNU und der Gastländer haben. Transferpreise beziehen sich auf den Ein- bzw. Verkaufspreis konzerninternen Handels eines MNUs zwischen verschiedenen Ländern. Einerseits streben Käufer und Verkäufer nach Gewinnmaximierung für ihr MNU, andererseits sind sie in unterschiedlichen Regionen zu ungleichartigen Bedingungen (Tarif, Einkommensteuer und Konkurrenz) ansässig. Darüber hinaus ist die Festsetzung des Transferpreises besonders kompliziert, was durch folgende Beispiele erläutert wird[1]:

a) Um die Last der Einkommensteuer zu verringern, kann das MNU in Ländern mit hoher Steuerrate einen höheren Preis festsetzen und damit den

---

1) Vgl. Solomon, Lewis D.: Multinational Corporations and the Emerging World Order. Port Washington, N.Y. and London 1978, S. 79-82; Brooke, Michael Z.; Remmers, H. Lee: The Strategy of Multinational Enterprise. London 1970, S. 172-178; Arpan, Jeffrey S.: International Intracorporate Pricing. New York, Washington, London 1972, S. 68ff

Gewinn zu derjenigen Tochtergesellschaft transferieren, die einer niedrigeren Einkommensteuer unterliegt.

b) Um die Einfuhrsteuer zu umgehen, wird ein niedriger Transferpreis für Exporte in Gastländer mit hoher Einfuhrsteuerrate berechnet.

c) Bei Gastländern mit Devisenbeschränkungen, die die Überweisung der Gewinne ins Ausland begrenzen, setzen MNU für die Zulieferung vom Mutterland ins Gastland einen hohen Transferpreis fest. Damit kann der Gewinn aus Direktinvestitionen automatisch in Länder ohne Devisenbeschränkung transferiert werden.

d) Der Transferpreis wird niedrig festgesetzt für den Fall, daß die Importgenehmigung im Gastland eine Bürgschaft voraussetzt, deren Höhe von der Importsumme abhängt.

Durch die Manipulation des Transferpreises vermag ein MNU bis zu einem gewissen Grad die Gewinne seiner Tochtergesellschaften den Bedürfnissen und Umständen der betreffenden Gastländer anzupassen. Die Rentabilität kann u.a. herabgesetzt werden, wenn von den MNU aus taktischen Gründen im Gastland höhere Löhne gezahlt werden oder der Verkaufspreis gesenkt wird. Die Rentabilität kann auch erhöht werden, falls es um einen Kredit im Gastland geht.

Die Kompliziertheit des Transferpreises vergrößert sich noch durch die gegenläufigen Bedürfnisse verschiedener Abteilungen innerhalb der MNU und die der verschiedenen Verwaltungen im Gastland. Während die Produktionsabteilung der Muttergesellschaft einen höheren Transferpreis für den Export an die Tochtergesellschaften im Ausland anstrebt, will die Beschaffungseinheit einen niedrigen Transfer-

preis für den Import. Im Gastland hofft der Zoll auf einen hohen Transferpreis für Importgüter, das Wirtschaftsministerium dagegen will im Interesse einer günstigen Handelsbilanz niedrige Importpreise.

Im allgemeinen hebt konzerninterner Handel die Auswirkungen von Eintrittsbarrieren auf und stärkt die dominierende Marktstellung der MNU. Die Schwellenländer konzentrieren sich jedoch hauptsächlich auf das Steueraufkommen und den Handelsbilanzeffekt des Transferpreises.

### 3.4. Schlußbemerkungen

MNU haben zum Export von Manufakturwaren und zur Industrieentwicklung der Schwellenländer stark beigetragen. Die exportorientierten ostasiatischen Länder erzielen einen Nettogewinn in der Handelsbilanz, während dies bei den importsubstitutiven lateinamerikanischen Ländern nicht der Fall ist. Mit anderen Worten: Das Austauschverhältnis (Terms of Trade) und der Deviseneffekt sind bei den lateinamerikanischen Schwellenländern nicht so günstig wie bei den ostasiatischen Ländern[1]. Was die Exportveredelungszonen anbelangt, ist die theoretische Gefahr möglicher Enklaven für die ostasiatischen Schwellenländer fast ausgeschlossen. Importsubstitutive Direktinvestitionen sind zwar kostenungünstiger als exportorientierte, können aber besser mit einheimischen Industrien gekoppelt werden. Dennoch zeigen die ostasiatischen Schwellenländer neben ihrem großen Exporterfolg eine viel effektivere Industrialisierung als die importsubstitutiven lateinamerikanischen Länder[2].

---

1) Vgl. Sigmund, Paul E.: Multinationals in Latin America. Madison, Wis.: Univ. Pr. 1980, S. 304 u. 307

2) Vgl. United Nations: Transnational ... a.a.O., 1983, S. 162 u. 186

## Teil VI: Zusammenfassung und Aspekte zukünftiger außenwirtschaftlicher Erfolge der Republik China

Die vorliegende Arbeit hat sich die Aufgabe gestellt, den Einfluß multinationaler Unternehmen auf die Außenwirtschaft der Schwellenländer, vor allem auf die Republik China, anhand der amtlichen Statistiken sowie der bisherigen Veröffentlichungen zu untersuchen.

Der erste Teil enthält sowohl eine allgemeine Betrachtung über die Bedeutung der Außenwirtschaft und die MNU in der Republik China als auch die begrifflichen Abgrenzungen für Direktinvestition, MNU und Schwellenland.

Im zweiten Teil wurden die wesentlichen Entstehungsmotive und -theorien für MNU und deren Anwendbarkeit auf die Republik China dargestellt. Hierbei wird die Anwendbarkeit der Produkt-Zyklus-Theorie, der Oligopolismus-Theorie und der Faktorproportionen-Theorie auf die Schwellenländer erläutert.

Die Produkt-Zyklus-Theorie erklärt nicht nur die Entstehung der MNU in den Schwellenländern, sondern auch weitgehend die Industrialisierungs- und Exportstrategie der Schwellenländer. Das im Vergleich zu den Industrieländern billige Arbeitskräftepotential, dessen Qualifikation die Fertigung der standardisierten Güter im eigenen Lande ermöglicht, spielt für die MNU in den Schwellenländern eine äußerst wichtige Rolle. Im Unterschied dazu erklärt die Oligopolismus-Theorie die MNU in den lateinamerikanischen Schwellenländern, die generell in importsubstitutive Industrien investieren. Für die exportorientierten asiatischen Schwellenländer, deren inländische Märkte noch relativ klein sind, erfüllen nur wenige MNU die Bedingungen der Oligopolismus-Theorie. Die Faktorproportionen-Theorie betrachtet hauptsächlich die japanischen MNU, deren

Direktinvestitionen einen komplementären Außenhandelseffekt haben. Sie hat ihre Bedeutung insbesondere zur Erklärung japanischer MNU in den asiatischen Schwellenländern erlangt.

Zum Abschluß des zweiten Teils wurde die Haltung der Republik China, die angesichts der Förderungsmaßnahmen als freundlich angesehen werden darf, gegenüber den MNU dargestellt.

Den dritten Teil bildet die Darstellung der außenwirtschaftlichen Situation in der Republik China. Der Strukturwandel der Exporte, der sich seit Mitte der fünfziger Jahre von rd. 90% Agrargütern und bearbeiteten landwirtschaftlichen Produkten bis Anfang der achtziger Jahre auf über 90% Industriegüter vollzog, und die hohen Importquoten von Rohstoffen und Investitionsgütern seit Anfang der fünfziger Jahre hatten zur Folge, daß die Republik China im Zuge der Industrialisierung hochtechnisierte und kapitalintensive Branchen förderte und fördert.

Wichtigste Handelspartner sind die USA (36% beim Export und 22,5% beim Import) und Japan (11% beim Export und 28% beim Import), wobei die Republik China einen Handelsüberschuß gegenüber den USA und ein Defizit gegenüber Japan erzielt, die jeweils über drei Mrd. US$ im Jahre 1981 betrugen. Die Republik China ist bestrebt, dieses Ungleichgewicht zu verringern. Aus diesem Grunde kauft sie industrielle Ausrüstungsgüter nicht nur in den USA, sondern auch in Westeuropa.

Der vierte Teil enthält den Kern der Arbeit, wobei neben dem außenwirtschaftlichen Effekt auch der Kopplungseffekt einer ausführlichen Betrachtung unterzogen wurde. Die Problematik, die aus dem importsubstitutiven und exportexpandierenden Effekt der MNU entsteht, wurde erläutert. Da die Republik China nach dem

kurzfristigen Vollzug der Importsubstitutionsstrategie langfristig auf die Exportexpansion als Entwicklungsstrategie setzt, wird der Eroberung von Marktanteilen im Ausland eine entscheidende Bedeutung beigemessen.

Das Ergebnis zeigt zweifellos, daß die MNU zum Exporterfolg der Republik China stark beigetragen haben. Während der Untersuchungsperiode lag der Exportanteil am Gesamtexport der Republik China über 20%. Die MNU spielen zwar auch eine große Rolle beim Import, was aber im Vergleich zum Export weniger ins Gewicht fällt (13,5% im Jahre 1981). Als einziges der 12 Schwellenländer, die im fünften Teil untersucht wurden, hat die Republik China Handelsüberschüsse, die sie vor allem den MNU verdankt.

Im fünften Teil wurden außer der Republik China auch andere Schwellenländer betrachtet. Die außenwirtschaftliche Situation dieser 12 Länder kann durch UNO-Statistiken und andere amtliche Statistiken vollständig bewertet werden. Im Unterschied dazu können die Einflüsse der MNU auf die Außenwirtschaft der einzelnen Länder nur anhand weniger Veröffentlichungen untersucht werden. Da die asiatischen und die lateinamerikanischen Schwellenländer zwei auffallende Gruppen sind, wurde häufig ein Vergleich zwischen ihnen gezogen.

Die vorliegende Arbeit zeigt, daß die Republik China in den vergangenen 30 Jahren ein Wirtschaftswunder erlebt hat. Der außenwirtschaftliche Erfolg wird in Zukunft von drei Aspekten abhängen,

(1) dem weiteren Strukturwandel der Wirtschaft,

    weg von arbeitsintensiver zur kapitalintensiven Produktionsweise,

    der Verlagerung der Schwerpunkte von der Leicht- zur Schwerindustrie

    und dem Anschluß an hochentwickelte neue Technologien,

(2) der Erweiterung des Exportmarktes, der sich zu stark auf die USA konzentriert,

(3) der Überwindung des politischen, wirtschaftlichen und militärischen Drucks, den die Volksrepublik China auf die Republik China ausübt.

Die Verfasserin sieht diese Problematik optimistisch, falls der erste Aspekt gelöst wird, was durch Maßnahmen der Regierung und Bemühungen des Volkes in den nächsten zehn Jahren erreicht werden kann.

Zum zweiten Aspekt ist folgendes anzumerken: Die Gefahr einer zu starken Konzentration auf den amerikanischen Markt kann durch wirtschaftspolitische Maßnahmen gebannt werden. Seit Ende der siebziger und Anfang der achtziger Jahre werden die Außenhandelsbeziehungen zu den Ländern des Ostblocks offiziell gefördert. Der Außenhandel mit westeuropäischen und lateinamerikanischen Ländern zeigt ebenfalls eine zunehmende Tendenz.

Zum dritten Aspekt: Der Absicht der Volksrepublik China, die Republik China in eine politische und wirtschaftliche Isolation zu bringen, sollte durch die historisch gewachsenen guten Beziehungen zwischen der Republik China und den USA entgegengewirkt werden. Trotz des Abbruchs der diplomatischen Beziehungen zu den USA dürfte sich das Verhältnis nicht weiter verschlechtern. Das gilt auch für andere Länder, die keine diplomatischen Beziehungen zur Republik China unterhalten. Die gegenseitigen Außenhandelsabhängigkeiten machen das wahrscheinlich. Die ständig ansteigenden Direktinvestitionen der MNU sind dafür der beste Beweis. Diese zunehmende handelspolitische Interdependenz wird auf die Dauer eine Handelsliberalisierung unumgänglich machen. Erste Anzeichen für eine wirtschaftspolitische

Kursänderung in diese Richtung seitens der Regierung lassen darauf schließen, daß diese Notwendigkeit erkannt wurde und in Zukunft eine große Rolle für das Selbstverständnis der Republik China in der Weltwirtschaft spielen wird.

Literaturverzeichnis

Ádám, Gy.: Some Peasons for Foreign Investment. In: Acta Oeconomica, Vol. 13. Budapest 1974, S. 323-337

Aharoni, Yair: On the Definition of a Multinational Corporation. In: The Quarterly Review of Economics and Business, Vol. 11, Nr. 3. Illinois 1971, S. 27-37

Ahn, Doo-Soon: Gemeinschaftsunternehmungen in Entwicklungsländern. Bochum 1981

Arndt, H.W.: Professor Kojima on the Macroeconomics of Foreign Direct Investment. In: Hitotsubashi Journal of Economics, Vol. 15, No. 1, Kunitachi, Tokyo June 1974, S. 26-35

Arpan, Jeffrey S.: International Intracorporate Pricing. New York, Washington, London 1972

Baer, Werner; Kerstenetzky, Isaac: Import Substitution and Industrialization in Brazil. In: American Economic Review, Vol. 54, Nr. 3; Wisconsin, May 1964, S. 411-425

Behrman, Jack N.: Governmental Policy Alternatives and the Problem of International Sharing. In: Dunning, John H. (Hrsg.): The Multinational Enterprise, 2. Aufl., London 1974, S. 289-302

Bergmann, Christel: Schwellenländer. Kriterien und Konzepte. Köln 1983

Beyfuss, Jörg: Die Schwellenländer im Welthandel. Köln 1981

BGBl. I. Bonn 1969 und 1981

Biel, Jörn: Multinationale Unternehmen. München 1979

Biel, Jörn: Multinationale Unternehmen, Versuch der Abgrenzung relevanter Probleme. Kiel 1977

Billerbeck, K.; Yasugi, Y.: Private Direct Foreign Investment in Developing Countries. World Bank Staff Working Paper, No. 348. Washington, D.C., July 1979

Born, Karl Erich: Unternehmen, multinationale, III: Geschichte. IN: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft. Achter Band. Stuttgart, New York, Tübingen, Göttingen und Zürich 1980, S. 103-107

Borner, Silvio: Transnationale Produktionsaktivitäten: Überblick über Probleme und Theorien der Produktionsverlagerung aus der Sicht einer kleinen offenen Volkswirtschaft (Schweiz). In: Borner, Silvio: Produktionsverlagerung und industrieller Strukturwandel. Bern, Stuttgart 1980, S. 13-34

Bratzel, Peter; Müller, Heribert: Regionalisierung der Erde nach dem Entwicklungsstand der Länder. In: Geographische Rundschau 31, Heft 4. Braunschweig 1979

Brooke, Michael Z.; Remmers, H. Lee: The Strategy of Multinational Enterprise: Organization and Finance. London 1970

Brunn, J.H. v.: Zur Problematik des Multinationalen Unternehmens. In: Wirtschaft und Wettbewerb, 19.Jg. H.9. Basel 1969, S. 531-538

Buckley, Peter J.: A Critical Review of Theories of the Multinational Enterprise. In: Außenwirtschaft - Schweizerische Zeitschrift für internationale Wirtschaftsbeziehungen. Zürich 1981, S. 70-87

Buckley, P.J.; Casson, M.: The Future of the Multinational Enterprise. London: Macmillan, 1976

Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit (BMZ): Journalisten-Handbuch Entwicklungspolitik. Bonn 1982

Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA): Brasilien - Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln 1984

Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA): Griechenland - Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln 1984

Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA): Hongkong - Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln 1984

Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA): Israel - Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln 1984

Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA): Mexiko - Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln 1983

Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA): Republik Korea - Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln 1983

Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA): Singapur - Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln 1983

Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA): Taiwan - Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation. Köln 1983

Casson, Mark: Alternatives to the Multinational Enterprise. London and Basingstoke 1979

Caves, Richard E.: International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment. In: Economica, New Series, Vol. 38, No. 149. London 1971, S. 1-27

Chen, Tingko: The Role of Multinational Corporations in Taiwan's Future Economy. In: A Multinational Look at the Transnational Corporation. Edited by Skully, Michael T. Sydney 1978, S. 100-111

China External Trade Development Council: Exportmärkte der Republik China im Jahre 1982. Taipei 1983

Cohen, Benjamin I.: Multinational Firms and Asian Exports. New Haven and London; Yale University Press, 1975

Council for Economic Planning and Development, Executive Yuan: Taiwan Statistical Data Book. Taipei 1981

Council for Economic Planning and Development, Executive Yuan: Taiwan Statistical Data Book. Taipei 1982

Council for Economic Planning and Development, Executive Yuan: Ten-Year Economic Development Plan for Taiwan, Republic of China. Taipei 1980

Department of Statistics, Ministry of Finance: Monthly Statistics of Exports and Imports, the Republic of China. No. 165. Taipei July 20, 1983

Dülfer, Eberhard: Auslandsmanagement in Schwellenländern. In: Wacker, Wilhelm H.; Haussmann, Helmut; Kumar, Brij (Hrsg.): Internationale Unternehmensführung. Berlin 1981, S. 437-458

Dunning, J.H.: The determinants of international production. Oxford Economic Papers, 25, No. 3, 1973

Eßer, Klaus; Wiemann, Jürgen: Schwerpunktländer in der Dritten Welt. Berlin 1981

Euro-Asia Trade Organization: 1980 European Firms in the Republic of China. Taipei

Euro-Asia Trade Organization: 1983 European Firms in the Republic of China. Taipei

Franko, Lawrence G.: Joint Venture Divorce in Multinational Company. In: Columbia Journal of World Business, Vol. 6, Nr. 3. New York, May-June 1971, S. 13-22

Gablers Volkswirtschaftslexikon. Wiesbaden 1981

Gablers Wirtschaftslexikon, 10. Auflage. Wiesbaden 1979

Gälli, Anton: Taiwan: Ökonomische Fakten und Trends. München 1980

Geroski, P.A.: Review of "Kojima: Direct Foreign Investment." In: The Economic Journal, Vol. 89, No. 353-354. Cambridge, March 1979, S. 162-164

Grubel, Herbert G.: International Economics. Ontario 1977

Grünärml, Frohmund: Multinationale Unternehmen, internationaler Handel und monetäre Stabilität. Bern und Stuttgart 1982

Halbach, Axel J.: Strukturveränderungen der deutschen Wirtschaft, Länderstudie Taiwan. Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung. München 1979

Hawrylyshyn, Bohdan: The Internationalization of Firms. In: Journal of World Trade Law. Volume 5. London 1971, S. 72-82

Hazari, B.R.; Kingma, O.T.: Trade and Linkages in Economic Development: The Position of the Agricultural Sector in Australia and New Zealand. In: The Economic Record, Vol. 52, Victoria, 1976, S. 362-372

Hederer, G.; Kumar, B.; Müller-Heumann, G.: Begriff und Wesensinhalt der internationalen Unternehmung. In: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 22. Jg. H. 9. Berlin 1970, S. 509-521

Heidheus, F.: Zur Theorie der internationalen Kapitalbewegungen. Tübingen 1969

Heinen, Hjalmar: Ziele multinationaler Unternehmen. Wiesbaden 1982

Heininger, H.: Monopol, internationales. In: Ökonomisches Lexikon. 3. Aufl. Berlin 1979

Helmstädter, Ernst: Wirtschaftstheorie, Band II: Makroökonomische Theorie, 2., verbesserte Auflage. München 1981

Hirsch, Seev: Location of Industry and International Competitiveness. Oxford University Press. London 1967

Hirschman, Albert O.: The Strategy of Economic Development. Yale University Press, New Haven 1958

Hirschman, Albert O.: Die Strategie der wirtschaftlichen Entwicklung. Vom Verfasser autorisierte Übersetzung der revidierten, dritten amerikanischen Ausgabe von Körner, Heiko und Uhlig, Christian. Stuttgart 1967

Holtz, Uwe: Europa und die Multis. Baden-Baden 1978

Hood, Neil; Young, Stephen: The Economics of Multinational Enterprise. New York 1982

Hsu, Paul S.S.: Corporate Strategy of US Companies in the Far East - How to Utilize Taiwan in Achieving Business Objectives. In: Industry of Free China, Oct. 1979, S. 20-27

Hufbaur, G.C.: The multinational corporation and direct investment. In: Kenen, P.B. (Hrsg.): International Trade and Finance. London: Cambridge U.P., 1975, S. 253-319

Hymer, Stephen: The International Operations of National Firms. Cambridge, Massachusetts, London, 1976

Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung: Strukturveränderungen der deutschen Wirtschaft. Länderstudie Taiwan. München 1979

Industrial Development and Investment Center: Statute for Encourage of Investment. Taipei 1983

Industrial Development and Investment Center: Statute for Establishment and Management of Export Processing Zones. Taipei 1983

Industrial Development and Investment Center: Statute for Investment by Foreign Nationals. Taipei 1983

International Labor Office: Year Book of Labor Statistics. Geneva 1983

International Monetary Fund (IMF): International Financial Statistics (Yearbook). Washington, D.C. 1982

Investment Commission, Ministry of Economic Affairs: An Analysis of the Operations and Economic Effects of Foreign Enterprises in the Republic of China. Taipei 1982

Iversen, C.: Aspects of the Theory of International Capital Movements. Copenhagen 1935

Jacobi, Inge v.: Direktinvestitionen und Export. Hamburg 1972

Jungnickel, Rolf; Koopmann, Georg: Wie multinational sind die deutschen Unternehmen? In: Wirtschaftsdienst, 52. Jg., H. 4. Hamburg 1972, S. 191-195

Jungnickel, Rolf; Krägenau, Henry; Lefeldt, Matthias; Holthus, Manfred: Einfluß multinationaler Unternehmen auf Außenwirtschaft und Branchenstruktur der Bundesrepublik Deutschland. Hamburg 1977

Jungnickel, Rolf; Matties, Klaus; Sutter, Rolf: Die Auslandstätigkeit der deutschen multinationalen Unternehmen, HWWA-Report Nr. 31, Hamburg 1975

Johnson, Harry G.: Survey of Issues. In: Drysdale, Peter (Hrsg.): Direct Foreign Investment in Asia and the Pacific. Australian National University Press, Canberra 1972

Katano, Hikoji: Japanese Enterprises in Asean Countries. Kobe Japan 1981

Kindleberger, Charles P.: American Business Abroad. New Haven, Yale University Press 1969

Kisker, Klaus Peter; Heinrich, Rainer; Müller, Hans-Erich; Richter, Rudolf; Struve, Petra: Multinationale Konzerne. Köln 1982

Kohlhagen, Steven W.: The Characteristics, Motivations, and Effects of Japanese and United States Direct Investment in the Pacific Basin. In: Explorations in Economic Research, Vol. 3, No. 2. New York, Spring 1976, S. 163-198

Kojima, Kiyoshi: A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment. In: Hitotsubashi Journal of Economics. Tokyo 1973, S. 1-21

Kojima, Kiyoshi: International Trade and Foreign Investment: Substitutions or Complements. In: Hitotsubashi Journal of Economics, Vol. 16, No. 1. Tokyo 1975, S. 1-12

Kojima, Kiyoshi: Macroeconomic versus Unternational Business Approach to Direct Foreign Investment. In: Hitotsubashi Journal of Economics, Vol. 23, No. 1. Kunitachi, Tokyo June 1982, S. 1-19

Koo, Bohn-Young: Status and Changing Forms of Foreign Investment in Korea. (Mimeo) OECD Development Centre 1981

Koopman, Georg: Die internationalen Unternehmen in der Theorie. HWWA-Report Nr. 18. Hamburg Juni 1973

Kreinin, Mordechai E.: International Economics. A Policy Approach, Second Edition. New York, Chicago, San Francisco, Atlanta 1975

Kuo, Xing-hu: Freies China. Stuttgart-Degerloch 1982

Lall, Sanjaya; Streeten, Paul: Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries. London 1977

Leggewie, Claus: Politische Ökonomie des internationalen Systems. Hannover 1975

Lin, Tsai-mei: Untersuchungen zu Schwellenländern und multinationalen Unternehmen. Taipei 1981

Liu, You-ying: Die Außenhandelsbeziehungen von Taiwan zu Japan. Berlin 1982

Lorenz, Detlef: Zur Vielfalt der Entwicklungsländer: Differenzierung oder Typologie? In: Die Erde, 109. Berlin 1978, S. 295-309

Macharzina, Klaus: Entwicklungspersprktiven einer Theorie internationaler Unternehmenstätigkeit. In: Wacker, Wilhelm H.; Haussmann, Helmut; Kumar, Brij: Internationale Unternehmensführung. Berlin 1981, S. 33-56

Meier, G.M. (Hrsg.): Leading Issues in Economic Development Studies in International Poverty, 2nd ed. Oxford: Oxford University Press, 1970

Meyer-Fehr, Peter: Technologische Kontrolle durch multinationale Konzerne und Wirtschaftswachstum. In: Bornschier, Volker: Multinationale Konzerne, Wirtschaftspolitik und nationale Entwicklung im Weltsystem. Frankfurt/M. usw. 1980, S. 106-128

Ministry of Economic Affairs, Republik of China: List of Manufacturers and Traders of the Republic of China with Good Export Record in 1980

National Advisory Council for Development Cooperation: Recommendation on Private Foreign Investments and Multinational Companies in Developing Countries. The Hague 1979

Niedermayer, Oskar: Multinationale Konzerne und Entwicklungsländer. Hain 1979

Nurkse, R.: Ursachen und Wirkungen internationaler Kapitalbewegungen. In: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd. V. Wien 1934, S. 78-96

OECD: The Impact of the Newly Industrialising Countries. Paris 1979

Pang Eng Fong: Foreign Direct Investment in Singapore. Preliminary Report (Mimeo) OECD Development Centre, 1981

Poauw, D.S. und Fei, J.C.H.: The Transition in Open Dualistic Economics: Theory and Southeast Asean Experience. New Haven: Yale University Press, 1973

Prosi, Gerhard und Biel, Jörn: Unternehmen, multinationale. In: Albers, Willi; Born, Karl Erich u.a. (Hrsg.): Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft. Achter Band. Stuttgart, New York, Tübingen, Göttingen und Zürich 1980, S. 84-95

Ragazzi, Giorgio: Theories of the Determinants of Direct Foreign Investment. In: International Monetary Fund Staff Papers. Washington D.C. July 1973, S. 471-498

Ranis, Gustav: Industrial Development. In: Galenson, Walter: Economic Growth and Structural Change in Taiwan, the Postwar Experience of the Republic of China. Ithaca and London 1979, S. 206-262

Rasmussen, P. Nørregaard: Studies in Inter-Sectoral Relation. Amsterdam: North Holland Publishing Company, 1956

Reinikainen, Veikko O.: Multinational Corporation. In: Economic Review, H. 4. Konsallis-Osake-Pankki, Helsinki 1973, S. 186-192

Rolfe, Sidney E.: Die internationalen Unternehmung im Überblick. In: Rolfe, Sidney E.; Damm, W. (Hrsg.): Die multinationale Unternehmung in der Weltwirtschaft. Baden-Baden 1971, S. 29-64

Root, Franklin R.: International Trade and Investment. 4. ed., Cincinnati, Ohio 1973

Schive, Chi: Direktinvestitionen für den Export und die Beschäftigung der Republik China. Taipei 1979

Schive, Chi; Majumdar, Badiul A.: Direct Foreign Investment and Linkage Effects: The Experience of Taiwan. Presented at the 1981 AEA Conference in Washington D.C., December 1981

Schreiber, Jordan C.: U.S. Corporate Investment in Taiwan. New York 1970

Lall, Sanjaya; Streeten, Paul: Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries. London 1977

Leggewie, Claus: Politische Ökonomie des internationalen Systems. Hannover 1975

Lin, Tsai-mei: Untersuchungen zu Schwellenländern und multinationalen Unternehmen. Taipei 1981

Liu, You-ying: Die Außenhandelsbeziehungen von Taiwan zu Japan. Berlin 1982

Lorenz, Detlef: Zur Vielfalt der Entwicklungsländer: Differenzierung oder Typologie? In: Die Erde, 109. Berlin 1978, S. 295-309

Macharzina, Klaus: Entwicklungsperspektiven einer Theorie internationaler Unternehmenstätigkeit. In: Wacker, Wilhelm H.; Haussmann, Helmut; Kumar, Brij: Internationale Unternehmensführung. Berlin 1981, S. 33-56

Meier, G.M. (Hrsg.): Leading Issues in Economic Development Studies in International Poverty, 2nd ed. Oxford: Oxford University Press, 1970

Meyer-Fehr, Peter: Technologische Kontrolle durch multinationale Konzerne und Wirtschaftswachstum. In: Bornschier, Volker: Multinationale Konzerne, Wirtschaftspolitik und nationale Entwicklung im Weltsystem. Frankfurt/M. usw. 1980, S. 106-128

Ministry of Economic Affairs, Republik of China: List of Manufacturers and Traders of the Republic of China with Good Export Record in 1980

National Advisory Council for Development Cooperation: Recommendation on Private Foreign Investments and Multinational Companies in Developing Countries. The Hague 1979

Niedermayer, Oskar: Multinationale Konzerne und Entwicklungsländer. Hain 1979

Nurkse, R.: Ursachen und Wirkungen internationaler Kapitalbewegungen. In: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd. V. Wien 1934, S. 78-96

OECD: The Impact of the Newly Industrialising Countries. Paris 1979

Tolksdorf, Michael: Multinationale Konzerne. Berlin 1982

Tudyka, Kurt P.: Multinationale Konzerne in Asien, Afrika und Lateinamerika. In: Friedensforschung und Entwicklungspolitik. Mit Beiträgen von Albrecht, Ulrich u.a. Düsseldorf 1975, S. 39-51

Turner, Louis: Invisible Empires, Multinational Companies and the Modern World. London 1970

United Nations: Multinational Corporations in World Development. New York 1973

United Nations: Transnational Corporations in World Development. Third Survey. New York 1983

United Nations, Conference on Trade and Development (UNCTAD): Handbook of international trade and development statistics. New York 1983

United Nations, Department of Economic and Social Affairs: Multinational Corporations in World Development. ST/ECA/190, Sales No. E. 73.II.A.11, New York 1973

United Nations, Department of Economic and Social Affairs: The Impact of Multinational Corporations on the Development Process and on International Relations, Report of the Group of Eminent Persons. E/5500/Rev.1, ST/EXA/6, Sales No. E.74.II.A.5, New York 1974

United Nations, Department of International Economic and Social Affairs: Commodity Trade Statistics 1981. New York 1983

United Nations, Department of International Economic and Social Affairs: 1981 Yearbook of International Trade Statistics. Vol. 1. New York 1982

United Nations, Economic Commission for Europe: International Direct Investment by Private Enterprises in Western Europa and North America. In: Economic Bulletin for Europe, Vol. 19, No. 1, 1967

Vernon, Raymond: International Investment and International Trade in the Product Cycle. In: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 80, No. 2. Harvard University, Cambridge, Massachusetts. May 1966, S. 190-207

Vernon, Raymond: Sovereignty at Bay - The Multinational Spread of U.S. Enterprises. New York, London 1971

Wacker, Wilhelm H.; Haussmann, Helmut und Kumar, Brij: Internationale Unternehmensführung. Berlin 1981

Weidemann, Bernd: Konzernleitung multinationaler Unternehmungen. Berlin 1975

Wertheimer, H.W.: The International Firm and International Aspects of Policies on Mergers. In: Nederlands Tijdschrift voor Internationaal Recht, 18. Jg. Leiden 1971, S. 145-196

Wöhlcke, Manfred: Diskussionsbeitrag zur terminologischen Unterscheidung von Entwicklungsstufen in der dritten Welt - Schwellenmacht/Mittelmacht/Schwellenland. Ebenhausen bei München, Mai 1978

Wu, Rong-I; Wang-Lian, C.F.; Chou, T.C. and Li, C.K.: American Investments and Their Effects on Our Country. Institute of American Culture, Academic Sinica, Taipei 1980

Yotopoulos, P.A.; Nugent, B.: A Balanced - Growth Version of the Linkage Hypothesis: A Test. In: Quarterly Journal of Economics, Vol. 87, Nr. 2, Cambridge, Massachusetts, May 1973, S. 157-171

Zurawicki, Leon: Multinational Enterprises in the West and East. The Netherlands 1979

Anhang I

# STATUTE FOR ENCOURAGEMENT OF INVESTMENT

*Promulgated on September 10, 1960*
*Amended on January 4, 1965*
*Amended on June 19, 1965*
*Amended on March 31, 1967*
*Amended on December 30, 1970*
*Amended on March 22, 1973*
*Amended on December 29, 1973*
*Amended on December 30, 1974*
*Amended on July 26, 1977*
*Amended on December 30, 1978*
*Amended on January 19, 1979*
*Amended on July 20, 1979*
*Amended on December 30, 1980*

## CHAPTER I GENERAL PROVISIONS

### Article 1

This Statute is enacted for the purpose of encouraging investment and accelerating economic development.

### Article 2

This Statute shall apply to all matters concerning the encouragement of investment. Any such matters not provided for in this Statute shall be governed by the provisions of other relevant laws, provided that where the provisions of such other laws are more favorable than those included herein, the most favorable provisions shall apply.

### Article 3

The term "productive enterprise" as used in this Statute refers to any one of the following types of operation which produces goods and/or renders services, and which is organized as a company limited by shares in accordance with the Company Law:

1. Manufacturing: Any operation which makes or processes products with machinery and manual labor.
2. Handicraft: Any operation which makes or processes products mainly with

Article 5

Articles 19, 21, 22, 29 and the provisions in Chapter 3 hereof, relating to the acquisition of land for industrial use, shall be applicable, mutatis mutandis, to factories or production units of the farmers' associations, fishery associations, cooperatives, etc., which are established in accordance with law.

The encouragement measures as provided for under Article 6 hereof shall be applicable, mutatis mutandis, to profit-seeking enterprises which engage exclusively in rendering agricultural production services for farmers, and which are established in accordance with law, and duly registered with the competent authority-in-charge of agriculture.

## CHAPTER II
## TAX BENEFITS

### Section 1
### Tax Benefits for Encouragement of Investment

Article 6

A newly established productive enterprise conforming to the categories and criteria of encouragement referred to in Article 3 may select either one of the following incentives for application, provided, however, that once a selection is made, no change shall be allowed:

1. Exemption from profit-seeking enterprise income tax for a period of five consecutive years from the date on which it begins to market its products or to render services, provided, however, that the enterprise shall, within the tax exemption period, set aside depreciation on an annual basis in accordance with the Service Life of Fixed Assets prescribed by the Income Tax Law.
2. Setting aside depreciation on fixed assets on an annual basis from the year in which business begins on the basis of the accelerated service life as listed below, provided, however, that if there is any underpreciated value during the accelerated service life, it may continue to be depreciated in one year or in several years within the service life prescribed by the Income Tax Law until it is fully depreciated:
   (1) If the service life of the machinery and/or equipment under the Service Life of Fixed Assets prescribed by the Income Tax Law is ten years or more, it may be accelerated to five years; if it is less than ten years, it may be accelrated by half; and if the residual period after the acceleration is less than one year, then such residual period shall not be counted.
   (2) The service life of buildings, constructions, facilities, and communication and transportation facilities under the Service Life of Fixed Assets prescribed by the Income Tax Law may be accelerated by one-third; if the residual period after the acceleration is less than one year, then such residual period shall not be

counted.

When a productive enterprise conforming to the categories and criteria of encouragement referred to in Article 3 effects an expansion of equipment through increase of capital for production or rendition of services, or when a productive enterprise conforming to the categories of encouragement referred to in the same Article effects an expansion of equipment through increase of capital for production or rendition of services and meets the prescribed criteria of encouragement, it may select either one of the following incentives for application, provided, however, that once a selection is made, no change shall be allowed:

1. Exemption from profit-seeking enterprise income tax on the increased income derived as a result of such expansion for a period of four consecutive years from the date the newly added equipment commences operation or commences to render services, provided, however, that this shall be limited to increase of capital for additional establishment of independent production or service units, or for expansion of major production or service equipment. The enterprise shall, within the tax exemption period, set aside depreciation on an annual basis in accordance with the Service Life of Fixed Assets prescribed by the Income Tax Law.
2. Application of the incentive as provided under Subparagraph 2 of the preceding paragraph with respect to newly added equipment beginning from the year in which commencement of operations or rendition of services occurs.

For a productive enterprise during the period of exemption from profit-seeking enterprise income tax, the increased output as a result of expansion of its machinery and equipment shall be included as an item for tax exemption, provided, however, that such expansion of machinery and equipment shall have been approved by the authority-in-charge of the enterprise.

Article 7

Where a capital-intensive or technology-intensive productive enterprise has elected the incentive for tax exemption pursuant to the provisions of Subparagraph 1 of Paragraph 1 or Subparagraph 1 of Paragraph 2 of the preceding Article, it may, within one year from the date on which it commences to market its products or to render services, defer, at its own option, the commencement date of the tax exemption period. The maximum period of such deferment shall not exceed four years. The commencement date of such deferred tax exemption period shall be the starting date of a fiscal year.

The scope eligible for the application of the deferred tax exemption period as specified in the preceding paragraph shall be prescribed in the Categories and Criteria of Encouragement for Productive Enterprises.

Article 8

For a profit-seeking enterprise engaged specifically in investment in the

exploration, development or processing of natural resources in foreign countries and shipping its products back to this country and which is organized as a company limited by shares, the provision of Article 6 relating to the incentive for tax exemption and provisions in Article 7 relating to the deferment of the commencement date of the tax exemption period from one to four years shall be applicable.

The application criteria of the enterprises as mentioned in the preceding paragraph and the measures to assist the said enterprises shall be prescribed by the Executive Yuan.

**Article 9**

In case the fixed assets depreciated in accordance with the accelerated service life under Subparagraph 2 of Paragraph 1 or Subparagraph 2 of Paragraph 2 of Article 6 are transferred, if the transfer price is higher than the undepreciated value, the difference shall be taken as the gain from the transfer and shall be included in the income return filed for the year the transfer occurs for the purpose of profit-seeking enterprise income tax.

If a productive enterprise entitled to exemption from profit-seeking enterprise income tax under Subparagraph 1 of Paragraph 1 or Subparagraph 1 of Paragraph 2 of Article 6, during the tax exemption period, assigns its business in its entirety, or transfers in its entirety the whole set of the equipment which is entitled to the tax exemption and may be used for independent production, to another productive enterprise, the assignee, which has conformed to the Categories and Criteria of Encouragement referred to in Article 3 after such assignment, shall continue to enjoy such exemption for the unexpired portion of the original period.

If a productive enterprise enjoying the incentive under Subparagraph 2 of Paragraph 1 and Subparagraph 2 of Paragraph 2 of Article 6 assigns its equipment entitled to the incentive to another productive enterprise, the assignee, which has conformed to the Categories and Criteria of Encouragement referred to in Article 3 after such assignment, shall continue to enjoy the original incentive.

For the machinery, equipment and apparatus as provided in Articles 12, 34, 46 and 47, the provision of paragraph 1 of this Article shall be applicable.

**Article 10**

Based upon policy requirements, the Executive Yuan may permit a productive enterprise to deduct ten to fifteen percent of the amount invested in the production equipment for the current year from the profit-seeking enterprise income tax payable for the current year. In case the profit-seeking enterprise income tax payable for the current year is less than the deductible amount, the enterprise concerned may deduct the balance from its profit-seeking enterprise income tax in the ensuing four years.

The scope of application, enforcement period and deductible rate of the tax reduction in the area of investment referred to in the preceding paragraph shall be prescribed by the Executive Yuan.

Article 11

A productive enterprise engaged in the manufacture of weapons, warships, aircrafts, tanks and products or equipment/materials relating to reconnaissance and communications in the field of warfare for sale to the national defences, shall be exempted from the business tax and stamp tax on the amount of transaction as stated in the invoices issued.

The measures to assist the productive enterprises as mentioned in the preceding paragraph shall be prescribed by the Executive Yuan.

Article 12

Where a productive enterprise, pursuant to special approval of the authority-in-charge, renovates its machinery or equipment for the purpose of increasing its productive or service capacity, the service life of such machinery or equipment may be accelerated by one-half of that under the Service Life of Fixed Assets prescribed by the Income Tax Law, for the purpose of depreciation. If the residual period after the acceleration is less than one year, then such residual period shall not be counted.

Article 13

Where a productive enterprise re-invested its undistributed earnings for the following purposes, the registered stocks newly issued to and acquired thereby by its shareholders shall not be included in the shareholders' consolidated income or profit-seeking enterprise income of the current year for taxation. If such stocks are thereafter transferred due to sale, donation, or distribution of estate, the total amount of the price or of the current value of such stocks at the time of transfer shall be deemed as income of the year in which the transfer is made and be reported for income tax purpose:

1. To add or renovate machinery and equipment or transportation facilities for use for production of goods, rendition of services, research and development, quality inspection, prevention of pollution, conservation of energy, elevation of the standard of industrial safety and hygiene, etc.
2. To repay the loan borrowed or account payable for addition or renovation of machinery and equipment or transportation facilities as referred to in the preceding subparagraph.
3. To re-invest in industrial mining or other enterprises conforming to the criteria prescribed under Article 20.

Where employees and workers of a productive enterprise reinvest their bonuses in the enterprise where they work for an increase of capital, the provisions referred to in the preceding paragraph shall also apply to those registered stocks newly issued to and acquired thereby by such employees and workers.

Article 14

Where a productive enterprise files an application for enjoying incentive under Articles 6, 12 and 13, the machinery, equipment or transportation facilities purchased by it, unless imported from abroad due to actual need pursuant to special approval of the authority-in-charge, shall be limited to entirely new equipment. Upon arrival at the Republic of China or completion of installation of such equipment, an application shall be filed with the authority-in-charge of the enterprise for inspection and issuance of certification.

Article 15

The profit-seeking enterprise income tax, including surcharges imposed thereon, payable by a productive enterprise shall not exceed twenty-five percent (25%) of its annual taxable income, but in order to particularly encourage basic metal production industry, heavy machinery industry, petrochemical industry and other important productive enterprises which conform with the needs for development of economic and national defence industries and are capital-intensive and/or technology-intensive in nature, the profit-seeking enterprise income tax, including surcharges imposed thereon, shall not exceed twenty-two percent (22%) of their annual taxable income.

The application criteria of the important productive enterprises as mentioned in the preceding paragraph shall be prescribed by the Executive Yuan.

Article 16

Where a non-resident individual or a non-resident profit-seeking enterprise derives corporate dividends from a company located within the Republic of China, or distributed profits from a partnership located within the Republic of China, the income tax payable by such individual or enterprise thereon shall be withheld in accordance with the following provisions and all the provisions of the Income Tax Law relating to filing a final income tax return shall not apply:

1. In the case of an enterprise the investment project of which was approved in accordance with the Statute for Investment by Overseas Chinese or the Statute for Investment by Foreign Nationals, the income tax payable on earnings received or profits distributed shall be withheld by the withholder provided in the Income Tax Law at twenty percent (20%) at the time of payment.
2. All dividend income or profit distributable from investments in the Republic of China which were not approved in accordance with the Statute for Investment by Overseas Chinese or the Statute for Investment by Foreign Nationals shall be subject to an income tax of thirty-five percent (35%) to be withheld by the withholder provided in the Income Tax Law at the time of payment.

Taxpayers as refered to in Paragraph 1, Subparagraph 2 of this Article may, after being subject to the withholding tax, file an income tax final return as prescribed by the

Income Tax Law, and apply for refund if the amount of income tax withheld exceeds the amount of income tax calculated by filing an income tax final return.

Article 17

Where a non-resident individual, having been approved in accordance with the Statute for Investment by Overseas Chinese or the Statute for Investment by Foreign Nationals to make investment in the Republic of China, holds the position of director, supervisor or managerial officer of the enterprise in which he invests, the provisions of Subparagraph 1, Pargraph 1 of the preceding Article shall apply to the dividends distributed to him from the said enterprise in case he resides in the Republic of China for managing or administering the enterprise in which he invests for more than 183 days in a taxable year as prescribed in Subparagraph 2, Paragraph 2, Article 7 of the Income Tax Law.

Article 18

Where an overseas profit-seeking enterprise, having been approved in accordance with the Statute for Investment by Overseas Chinese or the Statute for Investment by Foreign Nationals to make investment in the Republic of China, assigns its directors or managerial officers and/or technicians to the Republic of China for such provisional works as investment making, plant construction or market investigation who reside in the Republic of China for not over 183 days in aggregate in a taxable year, their salaries and other remuneration paid outside the Republic of China by the said overseas profit-seeking enterprise shall not be considered as China source income.

Article 19

Where investment of land is made into a productive enterprise conforming to the categories and criteria of encouragement referred to in Article 3, the land-value increment tax payable by the investor may be paid in five equal annual installments starting from the year in which the land is invested if the payment of such increment tax in installments is secured, with consent of the said productive enterprise, by the land involved in the investment and acquired by the productive enterprise or secured by the share certificates issued by the productive enterprise and acquired by the investor.

The land for investment as mentioned in the preceding paragraph shall be limited to land required by the productive enterprise for its own use. In case of re-transfer thereof, the unpaid balance of the land-value increment tax shall be paid by the investor in a lump sum.

Article 20

Where an individual subscribes to registered share certificates on their original issue for the establishment or expansion of an enterprise engaged in any of the industrial, mining, or other operations conforming to the criteria prescribed by the Executive Yuan, an amount up to fifteen percent (15%) of the money paid for acquisition of such share certificates may be deducted from the consolidated income tax for the current

ear in the third year of continuous holding subsequent to acquisition, against the certifi-
ates issued by the respective enterprise.

**rticle 21**

Where a productive enterprise imports from a foreign country machinery or equip-
ent for use by the enterprise for production of goods or rendition of services or
nports, with the approval of the authority-in-charge of the enterprise, component parts
id materials specifically needed for manufacture of the said machinery and equipment,
hich are not yet domestically manufactured, the import duties and dues payable on
ich machinery, equipment, component parts or materials, may, upon furnishing a
arantee by the enterprise, be paid in installments beginning one year after the date
n which such machinery or equipment beings to produce goods or render services.
. case of failure to pay the installment when due, the case shall be referred to the courts
r compulsory execution.

An enterprise engaged in industrial, mining, or other operations conforming to the
iteria referred to in the preceding Article shall be exempted from import duties and
es on machinery or equipment, imported for production of goods and rendition of
rvices at the time of the establishment or expansion of the enterprise according to an
proved plant establishment or expansion project or on component parts and materials
nported, with the approval of the authority-in-charge of the enterprise, for the specific
ed for manufacture of the said machinery and equipment, which are not yet
omestically manufactured, provided, however, that if within five years after the import
such machinery, equipment, component parts or materials, the enterprise involved
duces its capital or transfers the imported machinery, equipment, component parts
materials to other person or persons for use in any manner, except in the case of
ansferring the same to an enterprise engaged in industrial, mining or other operations
nforming to the criteria referred to in the above-mentioned Article, such import
ties or dues originally exempted shall be collected.

Where a productive enterprise, with the approval of the authority-in-charge of the
terprise, imports instruments and equipment exclusively for the research, development,
periment or quality inspection purposes, of which domestically manufactured items
e unavailable, for use in development of new products, improvement of quality,
nservation of energy, prevention of public pollution, promotion of utilization of
stes, or improvement of manufacturing method, the import duties, and dues thereof
all be exempted.

Measures governing the installment payment of and exemption from import duties
d dues in accordance with the provisions referred to in the three preceding paragraphs
all be prescribed by the Ministry of Finance.

**ticle 22**

Deed tax on real property used by a productive enterprise for productive purposes
all be imposed at half the statutory rate.

## Section 2
## Tax Benefits for Encouragement of Saving and Promotion of the Development of Capital Market

### Article 23

The interest earned by an individual from any of the following deposits and trust funds deposited or construction saving debentures purchased prior to December 31, 1980 shall be exempt from withholding and payment of consolidated income tax until the expiration of their respective periods:

1. Fixed-term saving deposits or postal savings for two years or more by an individual in an institution handling saving deposits under the chapter on Saving Banks of the Banking Law or under the Post Office Savings Law, or monthly saving deposits or postal savings in an amount not exceeding four hundred *yuan* for each month for a period of a year or more to be withdrawn in the gross;
2. Trust funds with the nature of savings for a period of two years or more;
3. Saving deposits for tax payment made by an individual in accordance with the provisions prescribed by the government for the purpose of paying various kind of taxes; or
4. Construction saving debentures maturing in not less than three years issued and listed on the market by a financial institution pursuant to the instruction of the government.

When saving deposits or postal savings referred to in item 1 of the preceding paragraph are withdrawn prior to the expiration of the period of two years or monthly saving deposits or postal savings to be withdrawn in the gross referred to in the same item are withdrawn prior to the expiration of the period of one year, the incentives of the exemption from withholding and payment of tax shall not apply.

Commencing from January 1, 1981, the income earned by an individual, including the income of his spouse and supported dependents in his consolidated income return for taxation, from the following items, may be exempted from income tax, provided, however, that the total amount of the deduction for the whole year shall be limited to 120,000 *yuan*: (NT$360,000)

1. Various kinds of interests, excluding those accruable on postal pass-book savings and short-term commercial papers.
2. Income derived from trust funds with the nature of savings.
3. Dividends accruable on registered share certificates publicly issued and listed on the market by a company.

The limit set to the amount of deduction referred to in the preceding paragraph may be adjusted by the Executive Yuan to suit the economic situation. For an amount exceeding the said limit, the individual may, in addition to the tax exemption being made according to the provisions referred to in the preceding paragraph, elect either to

file a consolidated income return for taxation or to pay the tax on a separated basis if the portion exceeding the said limit is the interests derived from deposits, treasury bonds, corporate bonds and financial bonds maturing in not less than two years or the income earned from the trust funds with the nature of savings for a period of two years or more.

**Article 24**

A profit-seeking enterprise organized as a company limited by shares which publicly lists its shares on the market and the share certificates of which are all in the form of registered shares shall be entitled to a reduction of fifteen percent (15%) on the profit-seeking enterprise income tax computed in accordance with the provisions of the related law for three consecutive years starting from the year in which its shares are actually listed on the market.

A profit-seeking enterprise organized as a company limited by shares, the shares of which were publicly listed on the market and are changed in whole to the form of registered shares shall be entitled to a reduction of fifteen percent (15%) on the profit-seeking enterprise income tax computed in accordance with the related law for three consecutive years starting from the year in which it has completed the legal procedures to change the share certificates in whole to the registered shares.

A profit-seeking enterprise as provided in the two preceding paragraphs, if it enjoys the tax exemption under Article 6, may be entitled to a tax reduction starting from the following year after the tax exemption period expires.

**Article 25**

Where a productive enterprise sets aside as reserve the gain realized from the issue of share certificates above par value in accordance with the provisions of the Company Law, the amount of such gain shall be deductable from its taxable income.

**Article 26**

Where registered share certificates or corporate bonds publicly issued by a profit-seeking enterprise and listed on the stock market, or government bonds or financing bonds issued by the government of various levels or by a bank for special business purposes, which were purchased or otherwise acquired before December 31, 1973, are sold, the portion of gains realized from such a sale but accrued during the period before December 31, 1973 shall be excluded from the taxable income.

Beginning January 1, 1974 where an individual sells registered share certificates or corporate bonds of a company limited by shares, or government bonds issued by the government of various levels or financing bonds issued by a bank with the authorization of the government, which he purchased or otherwise acquired and has held for more than one year, one half of the gains realized from such a sale shall be regarded as the income of the current year, and the other one-half shall be exempt from income tax; computation of gain or loss from such sales, and the offsetting of such gains and losses

shall be governed in accordance with the provisions of the Income Tax Law.

Article 27

For the purpose of promoting the development of a capital market, the Executive Yuan may at its discretion, in light of the needs of economic development and capital formation and the condition of the securities exchange market, temporarily suspend the securities exchange tax on all or some of the valuable securities and/or temporarily suspend the income tax on the securities exchange income of a person who is not engaged in the business of transaction in valuable securities as his professional calling, provided, however, that during the period of suspending such income tax, any losses which may be incurred as a result of transaction in valuable securities shall not be deducted from taxable income.

Article 28

Contract slips, receipts or other written evidences of transaction in securities shall be exempt from stamp tax.

## Section 3
## Tax Benefits for Encouragement of Export Business

Article 29

A profit-seeking enterprise engaged in any of the following export business activities shall be exempt from business tax on its amount of business as stated in the invoices issued by it:

1. Export of goods;
2. Commission or sale of goods to exporters for export or direct sale of raw materials, semi-products or products to exporters who undertake processing thereof and, thereafter, export the processed goods;
3. Processing of export goods by commission from exporters;
4. Furnishing raw materials, goods or services among factories or suppliers who are shareholders of united export trade companies for the purpose of facilitating export business under joint management;
5. Handling international transportation; or
6. Obtaining foreign exchange and depositing or settling the same with banks designated by the Government through rendition of technical and planning services for any construction projects in foreign countries as entrusted by foreign customers, processing of goods, repair of machinery and equipment, or re-export of processed or repaired goods.

In applying for exemption from business tax for export business activities prescribed in the preceding paragraph, the taxpayer shall make an application to the collection authority-in-charge against evidence of export at the time when business tax returns

are filed.

**Article 30**

A profit-seeking enterprise engaged in building, inspecting or repairing ships and airplanes navigating on international routes, and fishing boats operating on the high seas shall be exempt from business tax on the amount of transaction as stated in the invoices issued.

**Article 31**

A productive enterprise may, within the limit of one percent (1%) of the amount fo export exchange settlement of the previous year, set aside a reserve for export loss to be used exclusively for compensating export losses actually incurred for the current year. In the case where the export loss actually incurred in the current year is found to disagree with the amount estimated, an adjustment shall be made in the estimation of the export loss for the following year but the estimation shall still be in conformity with the allowable percentage.

**Article 32**

Agreements for building, inspecting or repairing slips and airplanes navigating on international routes and fishing boats operating in the high seas shall be exempt from stamp tax.

**Article 33**

For invoices issued by a profit-seeking enterprise for transactions referred to in Article 29 and Article 30, revenue stamps at one-tenth of one percent (0.1%) apiece on the amount stated in the invoices, shall be affixed thereon by the person issuing any such document.

## Section 4
## Tax Benefits for Encouragement of Research and Development

**Article 34**

For a productive enterprise, the research, development and experimental expenses defrayed for improving the productive technology or developing new products shall be deducted from the taxable income of the current year. For those apparatus and equipment furnished for research, development, experimental and quality inspection purposes with a service life exceeding two years, the provision of Article 6 regarding the depreciation is applicable.

**Article 35**

Where a productive enterprise conforming to the provisions of encouragement referred to in Articles 6 and 15, has reached a prescribed standard in production or

business scale, the research and development expenses actually defrayed by it each year shall be no less than a prescribed ratio of the business amount for the current year. In case the expenses spent are below the ratio so prescribed, the balance shall be paid to a research and development fund designated or set up by the competent authority within the prescribed time limit for use for research and development purposes.

Measures governing the kind and scale of the aforesaid productive enterprise, the ratio of research and development expenses, the time limit prescribed for payment of balance and penalty, and the establishment, administration and operation of research and development fund shall be prescribed by the Executive Yuan.

**Article 36**

The royalty gained from furnishing a productive enterprise with the patent right for use or the income derived from the sale of the patent right to a productive enterprise shall be exempted from income tax, if patent right was acquired through registration according to law for the invention or creation by a national of the Republic of China and then furnished or sold to a productive enterprise for use with the approval of the authority-in-charge of the enterprise.

**Article 37**

In addition to the tax exemption granted to a productive enterprise by this statute in the area of research and development, measures relating to the assistance and guidance of the research and development shall be prescribed by the Executive Yuan.

## Section 5
## Tax Benefits for Promoting Reasonable Operation and Management of Enterprise

**Article 38**

Profit-seeking enterprises which are specifically approved by the Ministry of Economic Affairs for merger or consolidation to become a productive enterprise for the purpose of promoting reasonable operation and management shall be handled in accordance with the following relevant provisions:

1. The profit-seeking enterprises shall be exempt from all income tax, stamp tax and deed tax payable as a result fo such merger or consolidation.
2. Where the land previously used by these enterprises directly is transferred along with the merger or consolidation, registration shall be effected for the transfer of the ownership of the land immediately after the current value of the land has been duly assessed according to law; the land-value increment tax payable may be entered to credit and paid by the enterprise existing as the result of the merger or consolidation at the time the land is further transferred. In the case of bankruptcy or dissolution of the enterprise existing, the land-value increment tax

previously entered to its credit shall be paid in priority over all other debts.

3. Where machinery and equipment previously used by these enterprises directly are sold in accordance with the approved merger or consolidation plan, the proceeds so realized from the sale, being used or deducted for payment in whole for purchase of new machinery and equipment under the merger and consolidation plan, shall be exempt from stamp tax.
4. Where the land and plant buildings previously used by these enterprises directly for factories and/or mining are sold in accrodance with the approved merger and consolidation plan, the proceeds so realized from the sale, being used or deducted for payment in whole for purchase or acquisition of new land and plant buildings under the merger and consolidation plan, shall be exempt from any deed tax and stamp tax payable by the merged enterprise.
5. If as a result of merger and consolidation, land previously used by these enterprises directly for factories is sold and other land is purchased for construction of plant buildings in another industrial district within city planning or industrial land designated by the government, and the area of such land is not in excess of that of the original land by 300%, and the price paid for such land is in excess of the selling price of the original land after deduction of the land-value increment tax, then for such deficit amount for the purchase of the new land, the merged enterprise may request the competent authority-in-charge of tax collection to refund, to the extent of such deficit, the amount of land-value increment tax already paid.
6. If the land previously used by these enterprises directly for factories is sold after other land has been purchased beforehand for construction of plant buildings in another industrial district within city planning a industrial land designated by the government, for meeting the operational requirements in production, the land-value increment tax payable may be deducted in accordance with the provision of the aforesaid subparagraph.

The sale and acquisition of machinery and equipment, land and plant buildings s referred to in Subparagraphs 3 to 6 of the preceding paragraph shall be implemented within two years starting from the date of merger and consolidation.

If the enterprise existing as the result of the merger or consolidation is a productive nterprise conforming to the categories and criteria of encouragement referred to in rticle 3, it may continue to enjoy the various incentives set forth in Article 6 as may ave been originally enjoyed by the respective enterprises prior to the merger and onsolidation until the expiration thereof.

**Article 39**

Where a productive enterprise moves its factory to another location as directed by ıe government in the interests of the general public, the provisions of the preceding rticle shall be applicable.

Article 40

The existing productive enterprises, if conforming to the production scale and criteria prescribed by the Government after a merger or consolidation, shall be entitled to a fifteen percent (15%) deduction of the profit-seeking enterprise income tax for two years after a merger or consolidation.

The categories and criteria of the enterprises as mentioned in the preceding paragraph shall be prescribed by the Executive Yuan.

Article 41

A profit-seeking enterprise organized as a company may, within the limit of an amount equal to one-half of its paid-up capital, retain and not distribute the earnings. A productive enterprise as referred to in Article 3 may, within the limit of an amount equal to its paid-up capital, retain and not distribute the earnings. Cases in excess of the above limit shall be dealt with according to the provisions of the Income Tax Law.

Article 42

A profit-seeking enterprise operating in the Taiwan Area may revalue its assets whenever the wholesale price index exceeds by twenty-five percent (25%) or more such same index for January 1, 1961 or for the year in which the last revaluation was made, upon the approval of the Ministry of Finance given in consultation with the authority-in-charge of the enterprise concerned, with the last day of the fiscal year of the profit-seeking enterprise as the basic date for such revaluation.

The appreciated value of assets resulting from revaluation shall not be taxed as income.

The regulation for revaluation of assets shall be prescribed by the Executive Yuan.

Article 43

A productive enterprise which incurs a foreign currency debt for purchase of machinery and equipment for production of goods or rendition of services may, with the support of evidential documents, set aside a reserve for foreign currency debt exchange loss to be used exclusively for compensating losses incident to exchange rate adjustment in an amount not exceeding seven percent (7%) of the outstanding amount of the foreign currency debt calculated in local currency at the exchange rate prevailing at the time of closing of accounts for the current year. In the case that the actual foreign debt exchange loss in the following year is found to disagree with the amount estimated, an adjustment shall be made in that year in the estimation of the foreign currency debt exchange loss for the next following year, but the estimation shall be still in conformity with the allowable percentage.

The provisions of the preceding paragraph shall apply *mutatis mutandis* to a financial institution relending its funds raised by incurring foreign currency debts to the productive enterprise referred to in the preceding paragraph.

The term "foreign currency debt" referred to in this Article means such loan or installment obligations repayable in original foreign currency or the equivalent thereof in local currency calculated at the foreign exchange rate prevailing at the time of repayment in accordance with the terms and conditions set forth in the loan agreement or the contract of sale by installments.

## Section 6
## Tax Benefits for Acquisition of Land for Industrial Use

### Article 44

If before the designated industrial land is converted into industrial use or transferred or sold to an entrepreneur it is still used for agricultural purposes, such land may still be subject to farmland tax.

In case of transfer of the land referred to in the preceding paragraph, land-value increment tax shall be levied on the portion of value in excess of its prescribed price.

### Article 45

For the industrial land purchased through mutual agreement or requisitioned by the government or the organization as may be entrusted by the government, if no gain has been realized out of the land prior to its sale to an entrepreneur, no farmland tax or land-value tax shall be levied on such land.

The organization entrusted by the government shall be exempt from business tax on the sale of land in the industrial district.

## Section 7
## Other Tax Benefits

### Article 46

Where a profit-seeking enterprise reported to and obtained approval from the competnet authority as a special case for purchase of machinery and equipment equipped with the device for conservation of energy specifically for the purpose of energy conservation and substitution, such machinery and equipment may be depreciated at an accelerated service life to two years. However, if there is any undepreciated value within two years, it may continue to be depreciated in subsequent years until it is fully depreciated.

### Article 47

When a profit-seeking enterprise purchases machinery and equipment with special device for prevention of pollution, such machinery and equipment may be depreciated at an accelerated service life to two years. However, if there is any undepreciated value within two years, it may continue to be depreciated in subsequent years until it is fully

depreciated.

Article 48

The deed tax payable on standard factory buildings constructed in industrial districts shall be exempt when sold. In the event that such a building is leased, the house tax payable shall be exempt to such an extent as shall be annually decreased, for a period of five years starting from the tax collection period in which the date of the lease of such building falls. The tax is totally exempt for the first year, reduced by eighty percent (80%) in the second year, sixty percent (60%) in the third year, forty percent (40%) in the fourth year, and twenty percent (20%) in the fifth year.

The factory buildings referred to in the preceding paragraph shall be exempt from house tax during the period when they are not being used as yet.

### Section 8
### Exemption and Deduction of Income Tax

Article 49

Except as otherwise provided for in Article 17, the provisions of this Statute with regard to the exemption and deduction of income tax shall not apply unless the profit-seeking enterprise or individual concerned has duly filed its or his annual income returns within the time limit in accordance with the Income Tax Law, provided, however, that this restriction does not affect the applicability of the limitation of the maximum amount of tax payable as provided for in Article 15.

## CHAPTER III
## ACQUISITION OF LAND FOR INDUSTRIAL USE

Article 50

In order to meet the needs of economic development, the Executive Yuan shall first allocate public land areas to be desingated as industrial land for industrial development purposes.

When public land referred to in the preceding paragraph is insufficient for such allocation, private land may be converted for use and designated as industrial land.

Article 51

The government of a municipality under the direct jurisdiction of the Executive Yuan or of a Hsien (prefecture) or city, landowners and industrial entrepreneurs may submit relevant data and materials and suggest to the Ministry of Economic Affairs to designate, by seeking the approval of the Executive Yuan, land in specific areas as industrial land.

The area of the industrial land referred to in the preceding paragraph shall be chosen in coordination with the district planning or city planning.

Article 52

The Ministry of Economic Affairs may assign certain areas of Land which have been selected for development into industrial districts but for which the procedures for designation as industrial land have not yet been consummated, and, with the concurrence of the Ministry of Interior, request the government of the municipality under the direct jurisdiction of the Executive Yuan or of any Hsien (prefecture) or city, within which such areas of the land are located, to prohibit, by public announcement, building construction, and, if the approval of the Executive Yuan is obtained, to prohibit the transfer of land ownership and creation of encumbrance and lien thereon for a prescribed period of time.

The period of time for prohibition of building construction and transfer of land ownership shall in no case exceed one year.

Article 53

The land which has been designated and publicly announced as industrial land shall not be put to any use unrelated with industry except for being used in the same manner as it has been used before, and furthermore, quarry of sand and/or gravel or alteration of the original configuration of such land shall be prohibited.

Any act violating the provisions of the preceding paragraph shall be banned by the government of the municipality under the direct jurisdiction of the Executive Yuan or of the Hsien (prefecture) or city concerned, which shall order the violator to restore the land to its original condition.

Article 54

When the land designated as industrial land is being developed into an industrial district, the government may approve, in the light of actual needs, to set aside a part of such land to be developed into an industrial residential community.

The community land referred to in the preceding paragraph, in addition to providing public utilities and accommodating other necessary establishments or facilities, shall be used for the following purposes:

1. To allocate and sell such land to the original landowners and tenants of the farmland of the requisitioned land or buildings within the industrial district for the purpose of building housing units.
2. To sell such land to the industrial entrepreneurs within the industrial district for the purpose of building dormitories and housing units for accommodating employees, workers and their dependents.
3. To use such land for building housing units by the government agencise or organizations entrusted by the government for development of the industrial district for

the purpose of leasing or selling them to factory employees and workers within the industrial district.

When the houses referred to in Subparagraphs 2 and 3 of Paragraph 2 are sold, the buyers are limited to factory employees and workers within the industrial district. Any violation of this provision shall render the transaction null and void.

**Article 55**

In the case that the government plans to develop any industrial land, the authority-in-charge of industrial districts shall prepare and submit a detailed plan for requisition of land in writing to be accompanied by a master plan of the land to be developed and a list of the land to be requisitioned to the provincial (municipal) government for approval or to the Ministry of Interior for transmission to the Executive Yuan for approval according to established provisions and to transfer the approved plan to the land administration of the municipality under the direct jurisdiction of the Executive Yuan or of the Hsien (prefecture) or city concerned to proceed with the requisition in accordance with the following procedures, and the requisition shall be reported to the Executive Yuan for reference and examination through the government agencies concerned after the completion thereof:

1. Upon receiving the approval for land requisition, the land administration of the municipality under the direct jurisdiction of the Executive Yuan or of the Hsien (prefecture) or city shall forthwith set a date to call up landowners for a negotiation to agree upon the price of compensation for the land. If an agreement cannot be reached, the Committee for Assessment of Standard Land-value shall be requested for assessment.
2. Upon receiving the approval for land requisition, the land administration of the municipality under the direct jurisdiction of the Executive Yuan or of the Hsien (prefecture) or city shall forthwith send a representative to investigate the true conditions of the buildings, constructions and/or irrigation facilities to be requisitioned together with the land as a basis for computation of the compensatory fees. The landowners or the other interested parties may not reject or hinder such investigations.
3. Within fifteen days after the negotiation and agreement have been reached, or after the assessment has been made on the compensation for the land price and the compensatory fees for the buildings, constructions and/or irrigation facilities, the land administration of the municipality under the direct jurisdiction of the Executive Yuan or of the Hsien (prefecture) or city shall publicly announce the requisition for thirty days and notify the landowners and other title holders of the land; any landowner or other interested person who finds any error or omission in the requisition or disagrees with the compensation for the land price or compensation fees shall apply for correction thereof within the period of public announcement or raise objection, and consequently, the land administration of the municipality under the direct jurisdiction of the Executive Yuan or of the Hsien (prefecture) or city shall forthwith handle the case through investigation or

refer it to the Committee for Assessment of Standard Land-value for re-assessment.

4. After the requisition becomes final upon the expiration of the period of public announcement, the land administration of the municipality under the direct jurisdiction of the Executive Yuan or of the Hsien (prefecture) or city shall notify the landowners to submit their title deeds and other relevant certificates within twenty days and accept the compensation for the land and other compensatory fees. If any title deeds and certificates are not submitted within the time limit, such title deeds and certificates shall be declared void, and the compensation for the land and other compensatory fees payable to the landowners thereof shall be deposited in a court according to the provisions of law.
5. Other titles originally created on the requisitioned land shall be extinguished at the time when the requisition becomes final, and the value of such titles shall be compensated by the land administration of the municipality under the direct jurisdiction of the Executive Yuan or of the Hsien (prefecture) or city out of the compensatory fees at the time when such fees are payable. The balance of the compensatory fees shall be paid to the owners of the requisitioned land.
6. The compensation for damages sustained by lease holders of the requisitioned land shall be handled by the land administration of the municipality under the direct jurisdiction of the Executive Yuan or of the Hsien (prefecture) or city in accordance with the provisions of Article 65.
7. Upon payment of the compensation for land price and other compensatory fees the land administration of the municipality under the direct jurisdiction of the Executive Yuan or of the Hsien (prefecture) or city shall directly effect the registration of the change of ownership of the land.

**Article 56**

The land requisitioned in accordance with this Statute shall be compensated for at the market price through negotiation and agreement; the buildings, constructions and/or irrigation facilities on the land requisitioned shall be compensated at the price of re-building; the crops which are not ready for harvest shall be compensated at the price of such crops as they are harvested at full ripeness, provided, however, that this shall be limited to a harvest at full ripeness within one year from the day on which the public announcement for requisition is made.

The market price referred to in the preceding paragraph means the prevailing price, in general transaction, of the land in the locality, used for the same purpose as the requisitioned land is used prior to requisition.

**Article 57**

The industrial land requisitioned in accordance with this Statute shall, after its being developed, be leased or sold to entrepreneurs. The original landowner or other title holder is entitled to preferential right to purchase or lease the land for establishment of industry, and adequate assistance shall be given in this connection.

The entrepreneurs shall include any organizations in the form of company, sole proprietorship, or partnership.

When productive enterprises merge or consolidate in accordance with Article 38, it is entitled to preferential right to purchase or lease the industrial land needed, provided, however, that such preferential right shall not be exercised over the original landowner or other title holder as referred to in Paragraph 1 of this Article.

Article 58

When an entrepreneur is in need of land designated as industrial land which has not yet been developed, he shall approach the landowner thereof for purchase, and in case of failure to conclude the purchase, he may apply to the authority-in-charge of industrial districts for requisition of such land in accordance with the provisions of Article 55 and make use of it by application of the provisions of Articles 71 and 80.

The entrepreneur applying for requisition as referred to in the preceding paragraph shall be limited to a company limited by shares.

Article 59

Upon the decision of the government to purchase and develop designated industrial land, the government of the municipality under the direct jurisdiction of the Executive Yuan or of the Hsien (prefecture) or city concerned shall, by public announcement, suspend the transfer of ownership of land within the said industrial land and suspend the acceptance of applications for plant establishment therein. In the case that plant construction work for a plant approved to be established has not been started, the plan for plant establishment may proceed only after the consent of the development agency has been obtained.

Article 60

When the government plans to develop industrial land into an industrial district, a public-operated enterprise or public-operated financial institution may be entrusted to handle the purchase, grading, replotting, and sale of the land.

Article 61

The designated industrial land may be developed into an industrial district by a public-operated or private enterprise which shall purchase the land through negotiation and agreement or which shall develop the land in cooperation with the landowner or landowners.

For the development of an industrial district, the public-operated or private enterprise shall first prepare a plan of operation, sources of development funds and estimated cost of development, and methods of acquisition and disposal of the land when developed, etc., and submit the same to the Ministry of Economic Affairs through the authority-in-charge concerned for approval. The rules in connection with the development and measures for rendering assistance and guidance shall be prescribed by the Ministry of

Economic Affairs.

**Article 62**

A part of the land within an industrial district developed by the government or by a public-operated or private enterprise may be designated for construction of standard plant buildings for lease or for sale.

**Article 63**

At the time when designated industrial land is developed into an industrial district, the factories already existing in the district shall bear the cost of the development and reconstruction in proportion to the size of the factory site.

**Article 64**

After completion of the development of an industrial district, the price of the land for sale or the land value on the basis of which rent is to be calculated shall be jointly studied and determined by the Ministry of Economic Affairs and the Ministry of Interior.

At the time when the land in an industrial district developed by the government or an organization entrusted by the government is sold, the purchaser shall pay a contribution to the fund for the development and management of industrial districts at a rate of three to five percent (3-5%) of the purchase price of the land. The regulations for preservation and operation of the fund shall be prescribed by the Executive Yuan.

After the public works or facilities in an industrial district have been completed or the prevailing publicly announced land value of the land in the industrial district has risen, the selling price of the land in the industrial district may be raised to a certain extent, and in such a case, all the revenues of the price of the land sold in excess of the cost shall be appropriated to the fund for the development and management of the industrial district.

**Article 65**

Where tenanted farmland within the area of the industrial land is purchased by the government or taken back by the landowner for his own use in establishing an industry or sold or leased to an entrepreneur, the contract of tenancy thereof shall be terminated; and in the case that the tenanted farmland is public land, the contract of tenancy thereof shall be terminated when it is sold to an entrepreneur or designated to be developed into an industrial district.

In case the contract of tenancy is terminated under the preceding paragraph, an amount equivalent to one-third of the land price less land-value increment tax shall be withheld from the land price and paid to the original tenant of the farmland as compensation, in addition to the cost of the improvement of the farmland and compensation for the unharvested crops payable to the tenant. Land prices used for the calculation of compensation are as follows:

1. For land requisitioned and developed by the government, the land price thereof refers to the compensation paid by the government.
2. For land used by the landowner for establishing an industry or for land leased to an entrepreneur for establishing an industry, the land price thereof refers to the prevailing publicly announced land value. For land sold to an entrepreneur, the land price thereof refers to the selling price.
3. For public land, the land price thereof refers to the prevailing publicly announced land value.

The provisions of the preceding paragraph shall apply *mutatis mutandis* to tenanted farmland within an industrial district developed by a public-operated or private enterprise.

**Article 66**

Where the land is government distributed land under the public farmland sales program within the area of the designated industrial land which the government has decided to develop, the land administration of the municipality under the direct jurisdiction of the Executive Yuan or of the Hsien (prefecture) or city concerned shall notify the purchaser to make full payment of the land price in advance of the prescribed time limit. After the ownership of the land has been acquired, the case shall be handled in accordance with the provisions of Article 55. If the purchaser fails to make full payment, the land administration of the municipality under the direct jurisdiction of the Executive Yuan or of the Hsien (prefecture) or city shall do so on his behalf and the payment so advanced shall be deducted from the compensation for the land value.

**Article 67**

When a public-operated or private enterprise is developing an industrial district, the government of the municipality under the direct jurisdiction of the Executive Yuan or of the Hsien (prefecture) or city concerned shall extend necessary coordination and assistance to such enterprise in broadening or improving the major passages outside the industrial district and in grading and replotting the land within the industrial district; in such a case, the public-operated or private enterprise may be required to bear all or a part of the expenses in connection therewith.

The public utilities enterprises owned and operated by the government shall, if necessary, coordinate with the public-operated or private enterprise developing an industrial district and assist to suit its convenience in providing public works and/or facilities in the industrial district.

**Article 68**

An entrepreneur in need of land for the establishment of a new industry shall submit a plant establishment plan with statement of the acreage of land needed and apply to the authority-in-charge of the industrial districts to lease or sell him a piece of land in

the industrial district or to assist him in leasing or purchasing suitable designated industrial land.

Where an entrepreneur intends to lease or purchase adjoining farmland for expansion of his industry or for additional construction of access roads the expansion plan and the acreage of land to be used shall be approved by the authority-in-charge of industry which shall issue a certificate of use of industrial land upon approval thereof before the entrepreneur may lease or purchase the farmland for conversion into industrial use and effect the registration thereof in accordance with law.

If the farmland referred to in the preceding paragraph is tenanted cultivated land, the contract of tenancy thereof shall be terminated by applying *mutatis mutandis* the provisions of Article 65. If the land is government distributed land under the public farmland sales program, the purchaser may make full payment of the land price at any time in advance of maturity.

**Article 69**

If within the premises of the land purchased by an entrepreneur for plant establishment there is any public land used as road or ditch, etc., for which registration of land has been or has not yet been effected, the entrepreneur may purchase such public land at a price comparable with the prevailing publicly announced land-value for the current period of the said lot of the public land or the adjoining land. For the public land for which the general registration of the land has not yet been effected, the entrepreneur may pay the agency in charge of the administration of state properties the price of the public land in full in advance and upon purchase thereof, the ownership of such public land shall be transferred to the entrepreneur upon completion of public announcement and registration of the public land in accordance with law.

The public land referred to in the preceding paragraph may be graded and used along with the private land before payment of price and conclusion of purchase if it is required for plant establishment, provided, however, that if the improvement and use of such public land will affect the convenient passage of the public or agricultural drainage or irrigation, the entrepreneur shall make appropriate arrangements.

The provisions of the preceding paragraph shall apply *mutatis mutandis* to the public land used as roads or ditches, for which general registration of land has been or has not yet been effected, within an industrial district developed by a public-operated or private enterprise.

**Article 70**

If there are any graves located in the land purchased or held under a lease by an entrepreneur for plant establishment in accordance with this Statute or in an industrial district developed by the government or a public-operated or private enterprise, the entrepreneur or the development organization of the industrial district may apply to the government of the municipality under the direct jurisdiction of the Executive Yuan or of the Hsien (prefecture) or city concerned at the locality, for public announcement

and removal of such graves in accordance with law, and the cost of removing such graves shall be borne by the applicant.

The period of time for the public announcement referred to in the preceding paragraph shall be not less than 30 days, provided, however, that if the land is needed for a reason of special urgency, the period of time for public announcement may be shortened to seven days.

Article 71

As entrepreneur who has purchased or held land under a lease for establishing an industry shall commence making use of the land within one year from the date of purchase or lease and shall complete his use in accordance with the approved plan; if the plan is to be implemented in several stages, the duration for completion of such a project shall be limited to not more than five years.

The industrial land purchased or held under a lease by an entrepreneur or plant buildings and other facilities constructed thereon shall not be subleased or transferred either totally or partly or provided to others for use by other means prior to completion of making use in accordance with the approved plan unless, for good cause shown, an application therefor has been approved by the Ministry of Economic Affairs.

The time limit for commencement of making use of the land as referred to in Paragraph 1 may be extended, for good cause shown, for a period not exceeding six to 18 months with the approval of the Ministry of Economic Affairs. In case an entrepreneur is unable to commence making use and complete the use of the land in accordance with the prescribed time limit since it is of an important economic construction project or in an unusual economic situation, the Ministry of Economic Affairs shall assess the exact situation and report to the Executive Yuan for approval of extension.

Article 72

The industrial land developed by the government or by an organization entrusted by the government may be provided to an entrepreneur for use on a lease-first-and-sell-later basis with the term of lease for two years; the rate of the rent payable for such lease shall be fifteen percent (15%) of the value of the land per annum, and the rent shall be paid in a lump sum in advance.

If the land leased to an entrepreneur under the provisions of the preceding paragraph is used in accordance with the approved plan for its use within two years, such land shall be sold to the entrepreneur in the third year at a price equivalent to the value of the land as the basis for calculating its rent. In the event that the entrepreneur fails to commence making use of the land under the lease within one year from the date of lease, the lease shall be terminated, and the rent paid shall not be reimbursed; in the case that the land under the lease is not fully used in accordance with the approved plan for its use during the term of the lease, the unused part of the land shall be retaken.

Article 73

The industrial land shall be put to use in accordance with the purpose specified for each particular lot in the development plan, and the land to be used for plant establishment shall be limited to the following uses:

1. Plant and office buildings;
2. Warehouses;
3. Production laboratories and training rooms; and
4. Dormitories for single employees, open-air facilities and storages, and parking lot pertaining to the plant.

The development plan for the industrial land as referred to in the preceding paragraph shall be examined and approved by the authority-in-charge of the industrial district.

Article 74

The authority-in-charge of the industrial districts may prescribe management regulations respectively for different categories of the industrial districts in accordance with the purpose of the development plan for each industrial district; if necessary, it may establish an administrative agency in an industrial district or designate a proper agency to take charge of the management and maintenance of an industrial district.

Article 75

An entrepreneur who invests and establishes a plant in a developed industrial district shall not apply for water rights to dig wells for water supply in the industrial district without first obtaining the consent of the authority-in-charge of water resources through the coordination of the administrative agency of such an industrial district.

Any entrepreneur who violates the provisions as referred to in the preceding paragraph shall be liable to a forfeit not exceeding three thousand *yuan* and shall be ordered to restore the land to its original condition.

Article 76

The administrative agency of an industrial district or a designated agency may collect a maintenance fee monthly from land users in the industrial district.

The standard for the rates of the maintenance fee referred to in the preceding paragraph shall be prescirbed by the Ministry of Economic Affairs and shall become effective upon approval of the Executive Yuan.

Article 77

Any enterprise (person) which has failed to pay the cost of the development and reconstruction referred to in Article 63 and the maintenance fee referred to in the preceding paragraph within a prescribed time limit shall be referred to the authority-in-charge of industry of the provincial (municipal) government for execution in

accordance with the Law of Administrative Execution. If payment is still not made, the case shall be referred to the courts for compulsory execution.

Article 78

For investments in public housing construction, the provisions of Article 68, Paragraph 2, may apply *mutatis mutandis* to enable the investors to purchase farmland or to hold the same under a lease for conversion into land for construction use, provided, however, that the investment plan is approved by the Ministry of Interior.

Measures governing the application for conversion of farmland into land for construction use shall be prescribed by the Executive Yuan.

Article 79

Public waste land which is not utilized but has been designated by the government or chosen by a public-operated or private enterprise and thereafter designated by the government as land suitable for agricultural, fishery, or animal husbandry use may be developed or reclaimed with investments furnished by the government of various levels or by public-operated or private enterprises by filing application for such purpose. Following the completion of the development or reclamation projects, the investors undertaking such development or reclamation shall acquire, free of charge, the right to the use of the developed or reclaimed land. If the use of land is continued for five consecutive years, the user shall acquire, free of charge, ownership of the land. In case the land is used for agricultural operation, it shall be dealt with by the government in accordance with the Land-to-the-Tiller Statute if and when the enterprise which undertook the development or reclamation of the land is dissolved.

Regulations governing the development or reclamation of the public waste land referred to in the preceding paragraph shall be prescribed by the Executive Yuan.

Article 80

If and when an entrepreneur who has purchased or held land under a lease for establishment of industry violates the provisions of Article 71, the authority-in-charge of the industrial districts shall take any of the following actions:

1. To purchase compulsorily the land in an industrial district developed by the government or by a public-operated or private enterprise sold to such entrepreneur at the original purchase price and to sell such land thereafter to another entrepreneur;
2. To purchase the land retaken and held by such entrepreneur for his own use by terminating the contract of tenancy thereof in accordance with the provisions of Article 65 at the statutory price and to sell such land thereafter to another entrepreneur; or
3. To purchase compulsorily the land purchased by such entrepreneur in accordance with the provisions of Article 68 and Article 69 at a price of the original purchase price, or to terminate the lease of the land held under a lease by such entrepreneur

in accordance with the provisions of Article 68, and to retake such land by the landowner for establishment of industry by himself or to lease or sell such land to another entrepreneur.

Where buildings and construction have been constructed by the original entrepreneur on the land compulsorily requisitioned or retaken by terminating the lease as referred to in the preceding paragraph, the government of a municipality under the direct jurisdiction of the Executive Yuan or of a Hsien (prefecture) or city shall assess the value and compulsorily purchase such land according to law.

**Article 81**

If an investor in public housing construction who purchased land under Article 78 fails to commence making use of the land within one year from the date of purchase or fails to complete the land use plan in accordance with the approved plan within the prescribed time limit, the authority-in-charge shall compulsorily purchase the land at the original purchase price and shall dispose of such land thereafter; if the land is held by such investor under a lease, it shall terminate the contract of tenancy and rent it out as farmland.

With good cause shown, the time limit for commencement and completion of the plan referred to in the preceding paragraph may be extended upon approval of the authority-in-charge, provided, however, that the extension shall in no case exceed six months.

## CHAPTER IV
## COORDINATION OF PUBLIC-OPERATED ENTERPRISES WITH PRIVATE ENTERPRISE

**Article 82**

For the purpose of coordinating economic development plans and accelerating economic growth, the government may make coordinating investments with private capital or participate in private enterprises for joint operations in establishing new enterprises or improving existing enterprises with land, plant buildings, machinery, equipment, and services of public-operated enterprises and with import duties collectable on goods imported for such purposes.

For each of the enterprises in joint operations referred to in the preceding paragraph, the authority-in-charge shall respectively prepare and submit a plan for approval in accordance with the procedures prescribed by law.

**Article 83**

Public-operated enterprises which may be transferred to private ownership may be so transferred, after the plan proposed by the authority-in-charge concerned to effect

the transfer has been approved in accordance with the procedures prescribed by law, through listing their stocks on the securities market, and in such a case Article 4 and Article 5 of the Statute for Transfer of Public-operated Enterprises to Private Ownership shall not apply.

All gains realized from the sale of the stocks referred to in the preceding paragraph above the cost shall be excludible from the taxable income. Income tax, stamp tax, deed tax, or other taxes resulting from the reorganization and/or liquidation of such public-operated enterprises shall likewise be exempt.

**Article 84**

The Executive Yuan shall establish a development fund and shall assume the responsibility of using proceeds derived from the transfer of public-operated enterprises to private ownership and disbursement from the National Treasury for the following purposes, and shall transmit, in accordance with the procedures for special budget, and outline of the project to the Legislative Yuan for the latter's deliberation and review.

1. For sole investments in important productive enterprises, as included in the economic development plans, which are beyond the capability of private investors or of no interest to private investors;
2. For joint investments in technology-intensive and important enterprises, as included in the economic development plans, which are promoted by provate investors with insufficient capital;
3. For financing a technology-intensive and important enterprise, as included in the economic development plans, which requires the purchase of machinery and equipment for own use but without sufficient capital; or
4. In order to upgrade and improve the technology of a productive enterprise, the organization which manages the development fund may utilize the fund to finance the introduction of special technology, patent or advanced design.

The regulations governing the management and use of the development fund referred to in the preceding paragraph shall be prescribed by the Executive Yuan.

**Article 85**

All enterprises invested out of the development fund mentioned in the preceding Article shall be managed as independent enterprises. Where such enterprises are running at a profit, they shall be transferred in accordance with Article 83 to private ownership or investment therein owned by the development fund shall be sold to private investors. Proceeds derived from such transfer or sale shall be turned over, after the income tax thereon is duly paid off, to the development fund for use as a revolving fund. All profits distributable to the development fund prior to such transfer shall be treated in the same manner.

In the event that the nature of an enterprise invested out of the development fund is that of a public-operated company limited by shares, the laws and regulations

applicable to civil servants shall not apply to the directors and employees of such an enterprise except where criminal reponsibilities are involved, in which case they shall be the persons exercising public duties under law or orders, provided, however, that this shall not apply to those directors who are taking concurrent positions as such and are originally of civil servant status.

Article 86

For the purpose of raising the required funds, the government may issue long-term development bonds by designating the revenue that shall be pooled into the development fund or designating the revenue to be derived from public constructions as a source to finance the payment of principal of and interest on the development bonds and upon guarantee furnished by the National Treasury, or to entrust a bank holding special business purpose franchise from the government to issue longterm registered development bonds.

The development bonds referred to in the preceding paragraph shall be listed on the securities market. The agency for the management and use of the development fund shall make a joint proposal with the Ministry of Finance for approval by the Executive Yuan concerning the total amount of each individual issue of the development bonds, par value, rate of interest, term for payment of principal and interests, the bank to be designated for the administration of the bonds, and the privilege of bond holders to make priority purchase of stocks of the enterprises as may be assigned, if any.

Article 87

The development bonds shall be transferable and may be pledged and used as collateral in connection with transactions of an official character.

The bearer bonds as well as the interest coupons attached thereto shall be cashed against presentation of the bonds of the coupons. No claims of loss and request for suspension of payment of both the principal and interest of the bearer bonds shall be made on the ground of loss, theft, or destruction of the bonds, and the proviso to Paragraph I, Article 720 and provisions of Article 725 and Article 727 of the Civil Code shall not be applicable to the loss, theft, or destruction of the bonds.

Where stocks are sold by an industry in which investment out of the development fund has been made, the holders of development bonds may have a preferential right to purchase that portion of such stocks as may be owned by the development fund, at their par value, subject to the limitation of fifty percent (50%) of the total amount of par value of the bonds held by them, if it is stated in the development bonds that the holders thereof shall have the privilege to make priority purchase of stocks to be issued by public-operated enterprises of a specifically designated category in which the foregoing industry falls.

## CHAPTER V
## SUPPLEMENTAL PROVISIONS

**Article 88**

The enforcement rules of this Statute shall be prescribed by the Executive Yuan

**Article 89**

The provisions of this Statute shall come into force on January 1, 1981 and shall remain in force until December 31, 1990.

## STATUTE FOR INVESTMENT BY FOREIGN NATIONALS

*Promulgated on July 14, 1954*
*As Amended on December 14, 1959*
*January 8, 1968, June 22, 1968*
*July 27, 1979, April 3, 1980 and May 9, 1980*

### Article 1

Matters relating to the protection and administration of investments by foreign nationals within the territory of the Republic of China shall be governed by this Statute.

### Article 2

Foreign nationals as referred to in this Statute shall include foreign juridical persons.

The nationality of a foreign juridical person shall be determined by the law under which such a foreign juridical person is incorporated.

Foreign nationals undertaking investments within the territory of the Republic of China in accordance with this Statute are hereinafter called investors or the investor.

### Article 3

Capital for investment as referred to in this Statute is of the following kinds:

1. Cash in the form of foreign exchange, which is remitted or brought in.
2. Imports against self-provided foreign exchange of domestically needed machinery, equipment, raw materials for own use or of commodities for sale which are permissible imports to raise funds for working capital or plant erection;
3. Technical know-how or patent rights;
4. Those portions of principal, net profit, interest or any other income from investment which have been approved for exchange settlement.

### Article 4

The types of investment as referred to in this Statute are as follows:

1. To establish new enterprises or expand existing enterprises through increase of capital by under-taking capital investment individually or in association with other foreign nationals or jointly with Chinese Government, Chinese nationals or juridical persons;
2. To purchase stocks or bonds of existing enterprises, or to extend loans of cash, machinery, equipment or raw materials thereto;
3. To furnish technical know-how or patent rights as capital stock;

Cooperation in the form of furnishing technical know-how or patent rights not as capital stock shall be prescribed by other law.

Article 5

Investments as referred to in this Statute shall be confined to those which fall within any one of the following categories:

1. Investments in productive or manufacturing enterprises which are needed domestically;
2. Investments in enterprises which have an export market;
3. Investments which are conducive to important industrial, mining or communications enterprises;
4. Investments in enterprises which are engaged in scientific and technical research and development;
5. Investments in other enterprises which are conducive to the economic and social development of China.

Article 6

A foreign company, which intends to establish a branch office for operating a productive or manufacturing enterprise shall, in accordance with the provisions of this Statute, submit application for investment separately.

Article 7

The Ministry of Economic Affairs shall be the authority-in-charge or matters relating to investment under this Statute.

For screening and handling the investment made by foreign nationals in accordance with this Statute, the Ministry of Economic Affairs may establish an investment screening committee (hereinafter referred to as the Investment Commission).

Article 8

Foreign nationals making investments in accordance with this Statute shall be required to submit investment applications with investment plans and relevant documents to the Investment Commission for approval. The investment application form shall be prescribed by the Investment Commission.

If, according to other laws, an investor or his invested enterprise is required to apply to the relevant competent authorities for processing, applications may be filed with the Investment Commission, in which case the Investment Commission may approve the applications pursuant to the authorization conferred by the relevant authorities or transmit the applications to the relevant authorities for approval.

For each investment applications, the Investment Commission shall render a decision within two months after the completion of application procedures by the applicant.

Article 9

The investor shall have his approved capital remitted in full within the prescribed time limit and shall submit a report on the receipt of such capital to the Investment Commission for examination.

In case the investor, after approval of his investment, has not implemented his investment by paying in the capital within the prescribed time limit, approval of his investment shall be revoked upon expiration of such prescribed time limit.

In case the investor has implemented his investment in part within the prescribed time limit, the part of his investment for which the capital was not paid in shall be revoked upon expiration of such time limit. For good cause shown, however, the investor may apply to the Investment Commission for an extention of the prescribed period prior to its expiration.

The investor, after he has implemented his investment, shall request the Investment Commission to verify the total amount of such investment. The method used to verify such investment shall be prescribed by the Ministry of Economic Affairs. However, in case the technical know-how or patent rights are used as investment capital, the total amount of such investment shall be determined by the Investment Commission at the time of application for investment.

Article 10

If an investor, after implementation of his approved investment plan, finds it impossible to meet the progress schedule projected in the plan due to difficulties encountered before the business operation is commenced, he shall apply for approval by the Investment Commission to dispose of his capital already implemented in the following manner:

1. To transfer the invested and already implemented capital for investment into enterprises provided for in Article 5;
2. To export the invested capital in its original kind.

Article 11

In case the investor intends to shift his invested capital which has already been implemented to enterprises as provided for in Article 5, he shall apply to the Investment Commission for cancellation of the original investment and for approval of such new investment.

In case the investor intends to assign his investment, the assignor and the assignee shall jointly apply to the Investment Commission for approval.

Article 12

The investor shall be entitled to exchange settlement in accordance with the provisions of this Statute. This privilege is not transferable except to his legitimate heir or to other authorized foreign nationals or overseas Chinese to whom he has assigned his

investment.

Article 13

The investor may apply for exchange settlement against the yearly income of net profit or interest accruing from his investment.

The investor may, at the expiration of each ensuing year one year after the commencement of the business operation of the invested enterprise, apply for exchange settlement against 15 per cent of the amount of his invested principal duly approved by the Investment Commission.

The percentage for exchange settlement provided in the preceding paragraph may be raised with the approval of the Executive Yuan upon recommendation by the authority-in-charge according to the situation prevailing at the time the annual application for exchange settelment is made.

If an investor transfers a part of his invested capital to the local investor(s) in accordance with the agreed terms and conditions as approved under an investment case, a single foreign exchange settlement shall be permitted to the proceeds realized from such transfer upon application.

Applications by investors for exchange settlement against payments on principals and interests of loan investment shall be governed by the agreed terms and conditions as approved.

Investment made in securities and measures governing its exchange settlement shall be prescribed by the Executive Yuan.

Article 14

When the investor applies for exchange settlement against his net profit, he shall, within six month commencing from the date of payment of net profit by the invested enterprise, submit to the authority-in-charge of foreign exchange for approval for exchange settlement the distribution list of profit of the invested enterprise, a balance sheet, profit and loss statement and other relevant documents and shall, within one month after tax assessement of the invested enterprise by the tax collection authorities, submit the notice of tax assessment to the authority-in-charge of foreign exchange for approval and record.

When the investor applies for exchange settlement against invested principal, he shall, within six months commencing from the date on which approval was granted to assign the invested principal or have the invested, enterprise reduce its capital, submit relevant documents to the authority-in-charge of foreign exchange for approval for exchange settlement.

When the investor applies for exchange settlement against loan investment principal or its accruing interest,he shall, within six months commencing from the date closed for payment as agreed upon per approved agreement, submit relevant documents to the authority-in-charge of foreign exchange for approval for exchange settlement.

For good cause shown, the investor may apply to the authority-in-charge of foreign exchange for an extention of the time limits as prescribed in paragraphs 1, 2 and 3

of this Article prior to their expiration. Such extended period shall not exceed one year.

Article 15

In case the investor's investment is less than 45 per cent of the total capital of the enterprise in which he invests, he shall be reasonably compensated if the government requisitions or expropriates the enterprise because of national defense needs.

The compensation referred to in the preceding paragraph shall be permitted to be converted into foreign exchange from time to time upon application by the investor to the authority-in-charge of foreign exchange.

Article 16

In case the investor's investment is 45 per cent or more of the total capital of the enterprise in which he invests, such an enterprise shall not be subject to requisition or expropriation for a period of twenty years after commencement of business as long as the investor continues to hold 45 per cent or more of the total capital.

Article 17

Application for exchange settlement made in accordance with this Statute shall be dealt with in the following manner:

1. When exchange settlement is applied for against invested principal, net profit and interest accrual, such exchange settlement shall be limited to the same currency which was remitted or brought in at the time of investment. In case the invested principal was converted from machinery, equipment and raw materials for own use, technical know-how, patent rights or commodities for sale, the exchange settlement shall be limited to the currency originally approved for calculation of their value;
2. The rate of exchange applicable shall be the selling exchange rate announced by the authority-in-charge of foreign exchange on the day of settlement.

Article 18

For an invested enterprise organized as a company according to the Company Law, the investors may be exempted from the restrictions concerning domicile in Chinese territory, Chinese nationality and amount of investment contained in Articles 98-1, 108-2, 128-1, 208-5 and 216-1 of the same Law.

In case an investor's investment is 45 per cent or more of the total capital of the enterprise in which he invests, the provision of Article 156-4 of the Company Law requiring issuance of stock certificates to the public shall not be applicable.

Article 19

The investor or the enterprise in which he invests, after special approval by the Executive Yuan, shall not be subject to the restrictions of the following provisions of the various laws:

1. Article 5-1, proviso of Article 5-3, Article 8-1 regarding Chinese nationals, and

sub-paragraph 2 of Article 43 of the Mining Law;

2. Sub-paragraph 7 of Article 17 of the Land Law;

3 Items 1, 2, 3 and 4 of sub-paragraph 3 and sub-paragraph 4 of Article 2 of the Maritime Law; provided, however, that inland and coastal navigation enterprises or those not in the form of joint enterprises as provided for in sub-paragraph 1 of Article 4 of the Statute shall still be subject to the restriction;

4. Items 1, 2, 3, 4 and 5 of sub-paragraph 3 of paragraph 1 of Article 10 and paragraph 1 of Article 45 of the Civil Aviation Law.

**Article 20**

Except for those provided for in this Statute, the enterprises in which the investor has invested shall be accorded the same treatment as that accorded to the same type of enterprises operated by Chinese nationals.

**Article 21**

When an investor makes false statements in the documents referred to in Articles 8, 11, 14 and 15 of this Statute, he shall be liable to punishment in accordance with law.

When an inverstor is a juridical person, the preceding paragraph shall be applicable to its responsible personnel.

**Article 22**

If the investor violates the provisions of this Statute or fails to perform any matters approved by the Investment Commission, unless otherwise provided for in this Statute, the Ministry of Economic Affairs may deal with the situation in the following manner:

1. To revoke the right for exchange settlement against the income of net profit and interest accrual for a prescribed period of time.

2. To revoke the investment case and those rights conferred by this Statute.

**Article 23**

Jurisdiction over place of this Statute shall, for the time being, be limited to the Area of Taiwan. Enlargement of the jurisdiction over place shall be decided by resolution of the Legislative Yuan.

**Article 24**

This Statute shall become effective upon promulgation.

# STATUTE FOR INVESTMENT BY FOREIGN NATIONALS

*Amended on May 11, 1983*

**Article 16**

In case the investor's investment is 45 per cent or more of the total capital of the enterprise in which he invests, such an enterprise shall not be subject to requisition or expropriation for a period of twenty years after commencement of business as long as the investor continues to hold 45 per cent or more of the total capital.

If the investor's investment is made in conjuction with overseas Chinese investment conforming to the Statute for Investment by Overseas Chinese, and their aggregate amount of investment is 45 per cent or more of the total capital of the enterprise involved, the provision of the preceding paragraph shall still apply.

**Article 18**

For an invested enterprise organized as a company according to the Company Law, the investors may be exempted from the restrictions concerning domicile in Chinese territory, Chinese nationality and amount of investment contained in Articles 98-1, 108-2, 128-1, 208-5 and 216-1 of the same Law.

In case an investor's investment is 45 per cent or more of the total capital of the enterprise in which he invests, the provision of Article 156-4 of the Company Law requiring issuance of stock certificates to the public shall not be applicable.

If the investor's investment is made in conjuction with overseas Chinese investment conforming to the Statute for Investment by Overseas Chinese, and their aggregate amount of investment is 45 per cent or more of the total capital of the enterprise involved, the provision of the preceding paragraph shall still apply.

# STATUTE FOR ESTABLISHMENT AND MANAGEMENT OF EXPORT PROCESSING ZONES

*Promulgated on January 30, 1965*
*1st Revision: December 30, 1967*
*2nd Revision: November 25, 1971*

## Article 1

For the promotion of industrial investment, expansion of export sales and increase of the export of products and labor service, the Executive Yuan may select appropriate localities and demarcate specific plots of land for establishment of export processing zones under the provisions of this Statute.

## Article 2

The establishment and management of export processing zones shall be governed by the provisions of this Statute. In the case of matters not provided for in this Statute, the provisions of other related laws shall be applied.

## Article 3

The term "export enterprise" used in this Statute means the enterprises enfranchised to engage in the manufacture, processing or assembling of export products within the export processing zones and the enterprises engaging in such activities as storage, transport, loading, unloading, packing and repair essential to the course of production or sales operations of the enterprises engaged in the manufacture, processing, or assembling of export products within the zones.

## Article 4

Export enterprises shall be limited to those conforming to the following conditions:

1. That the enterprises are established with new investments:
2. That the establishment and operation of such enterprises will not adversely affect the operation of existing domestic industries also engaged in export;
3. That the raw materials, semifinished products, or finished products of such enterprises can be easily inspected or regulated; and
4. That the operation of such enterprises during the course of manufacture of production will not endanger public safety or public health inside the export processing zones.

The categories of export enterprises shall be selected by the Ministry of Economic Affairs in consideration of the status of export sales of the enterprises of any specific category as well as the location and space of the export processing zones, and be submitted to the Executive Yuan for approval and announcement.

Article 5

No product of export enterprises shall be brought into and sold in the local market: provided, that this shall not apply to the products which cannot be manufactured in the customs territory of the Republic of China and the import of which is needed, or to the products the quality and specification of which cannot be manufactured in the customs territory but indispensable to the domestic manufacturing exterprises or otherwise required for some particular purpose, if the domestic sale of such products is approved by the authority in charge of foreign trade.

Where products are brought into and sold in the local market upon approval granted under the provision to the preceding paragraph, all duties and taxes shall be duly imposed at the time of their entry.

Article 6

Regulations governing the disposal of waste and scraps of export enterprises shall be separately prescribed by the Ministry of Economic Affairs.

Article 7

For general management of all export processing zones the Ministry of Economic Affairs shall establish under its jurisdiction an Export processing Zone Administration (hereinafter referred to as the Administration). Apart from where the Administration is situated, branch administration subordinating to the Administration may be established at other Export Processing Zones.

The organization of the Administration and Branch Administrations referred to in the above paragraph shall be separately prescribed by law.

Article 8

The Export Processing Zone Administration shall have the powers and functions to handle the following matters:

1. Supervision and direction over all export processing zone Branch Administrations:
2. Screening of applications for the establishment of export enterprises;
3. Planning & construction of all necessary installations and facilities in the zones;
4. Planning, reconcilement and audit of financial matters of the export processing zones;
5. Planning, research and development of the operations of export processing zones;
6. Matters concerning publicity and inducement of investment for the export processing zones;
7. Establishment and operation of bonded warehouses;
8. Establishment and operation of warehousing and transportation units;
9. Administrative management of export processing operations within the locality of the export processing zone where the Administration is situated (hereinafter referred to as the local zone).
10. Management of revenues derived from government properties within the local zone;
11. Factory and business registration and construction approval and the issuance of pertinent licenses within the local zone;
12. Inspection of plant installation and working conditions within the local zone:

13. Matters concerning the activities of industrial, commercial associations and matters concerning labor administration in the local zone;
14. Conducting products inspection and issuance of certificate of origin at the local zone;
15. Endorsement of import and export licenses at the local zone;
16. Regulation of foreign exchange and trade at the local zone;
17. Measures for prevention from smuggling and the patrol and inspection for such purposes at the local zone;
18. Promotion of public welfare within the local zone;

In export processing zones where a Branch Administration is established, the matters prescribed under items 9 through 18 in the preceding paragraph shall be handled by the Branch Administration.

Regulations Governing the Operational Management of Export Processing Zones shall be prescribed by the Ministry of Economic Affairs in conjunction with other authorities concerned.

**Article 9**

The following matters within the export processing zones shall be handled under the direction and supervision of the Administration or Branch Administration by the branch offices to be set up in the zones by the authorities in charge of such supporting agencies.

1. Assessment and collection of taxes;
2. Customs inspection of import and export commodities and the supervision and inspection of commodities in the course of transit;
3. Postal and telecommunication services;
4. Business operations of water, electricity and other public utilities concerned; and
5. Business operations of credit extending agencies.

The branch offices referred to in the preceding paragraph shall in principle be maintained within the building or buildings of the Administration or Branch Administration.

Article 10

When applying for establishment, an export enterprise shall fill out application forms for such purposes and submit the same, together with relevant information materials required, to the Administration or Branch Administration for transmital; the Administration shall screen and approve such applications jointly with other authorities concerned.

The criteria for screening the applications for establishment of export enterprises shall be prescribed by the Ministry of Economic Affairs.

The export enterprises upon completion of the investment project after being approved for establishment, shall apply for and be issued the registration certificates for profit-seeking-export-enterprises by the Administration or the Branch Administration concerned.

The registration certificates for profit-seeking-export-enterprises referred to in the preceding paragraph shall include the certificates for factory registration, company registration, business registration and franchise registration.

All other matters applied for by an export enterprise shall be handled by the Administration or the Branch Administration or be transmitted thereby to other agencies concerned for action, as the case may require.

Article 11

Land situated in the export processing zones shall be owned by the government. Any land in the zones which is privately owned shall be requistioned under Article 209 of the Land Law and compensation shall be made to the original owners at the market prices of the land. Export enterprises may, in the light of their respective requirements, hold and use the land in an export processing zone under lease, and shall, in addition to paying rent in accordance with the Land Law, pay their share of the expenses for development of public utilities, installations, and facilities.

The market price referred to in the preceding paragraph meaning the general transaction price of Land at the same locality and with the same nature as the purchased land.

Plant buildings inside the export processing zones may be constructed by the export enterprises themselves with prior approval, or by the Administration for lease. The Administration may also permit investment by public enterprises in the construction of plant buildings for lease.

**Article 12**

All buildings located inside the export processing zones which are privately owned may be transferred only for use by export enterprises.

Where any of the following events occurs to any of the buildings referred to in the preceding paragraph, the Administration may exercise the right of eminent domain with compensation given at its market price:

1. Where the building is not used by an export enterprise;
2. Where the building is not properly used; and
3. Where exorbitant prices are demanded for transfer of the building.

When expropriating privately owned buildings in accordance with the provisions prescribed in the preceding paragraph, the Administration or Branch Administration may require the owner or the occupant to evacuate all materials stored in the building by notice.

**Article 13**

Export enterprises shall be exempted from following taxes, duties and dues:

1. Import duties and dues on machinery and equipment, raw material, fuel, commodity and semi-finished products imported for their own use.
2. Commodity tax on products, machinery equipment, raw material or semi-finished products for self use.
3. Sales tax on the amount of business transactions.
4. Deed tax, when acquiring a new standard factory building in an export processing zone, or when acquiring a building which the Administration or branch administration had expropriated in accordance with the provision prescribed in the preceding Article.

All export enterprises shall be deemed as the productive enterprise eligible for encouragement under Article 3 of the Statute for Encouragement of Investment and be entitled to the provisions concerning exemption or reduction of corporate income tax.

When taxes, duties and dues are exempted or reduced in accordance with the provisions prescribed in this Article, no procedure for the application of such tax exemption or reduction shall be required.

**Article 14**

All materials imported free of import duty in accordance with item 1 of the preceding Article shall not be allowed to be brought into the domestic customs territory of the Republic of China except that if such materials are of the class permissible for importation and fall in one of the following conditions so that it can not be disposed of within the zones; then, after duly verified by the Administration or Branch Administration and the case transmitted to and approved by the authority in charge of foreign trade, it may be brought into the domestic customs territory after duly paid the duties and taxes according to law:

1. When the export enterprise declares its dissolution.
2. When the material of an export enterprise, exempted of taxes, duties and dues in accordance with the provisions in item 1 of the preceding Article, are subject to compulsory execution by a court ruling to repay debts.
3. When the export enterprise is ordered to be removed from the zone by the Administration or Branch Administration according to law.

The "machinery and equipment for own use" referred to in item 1 of the preceding Article, when bringing into the domestic customs territory of the Republic of China in accordance with the provisions prescribed in this Article, shall be imposed the duties and dues according to its original import price.

**Article 15**

The machinery and equipment, raw materials, semi-finished products, commodities and fuel brought by export enterprises from the customs territory of the Republic of China into an export processing zone for their own use shall be deemed as export commodities; provided, that no tax refund shall be made for imported machinery and equipment which have been duly taxed.

Article 16

Regulations governing the control of foreign exchange and foreign trade in the export processing zones shall be prescribed jointly by the authority in charge of foreign exchange and foreign trade.

Article 17

Export enterprises may, within an export processing zone, carry out storage, displaying, repacking, processing, manufacture or other manipulation related with export sales, of the raw materials, commodities, fuel, semi-finished products, and finished products for their own use. However, they should keep ledgers in which itemized detailed entries shall be made to record the quantity and value of their incoming and outgoing commodities for inspection and audit by the Administration, Branch Administration and customs authorities at any time.

The raw materials, commodities, fuel, semi-finished and finished products referred to in the preceding paragraph may be stored for an indefinite period of time in the export processing zone. In case of loss or shortage, reports shall be submitted to the Administration or Branch Administration to explain the causes of the loss or shortage. The Administration shall there upon conduct a joint inspection of the loss or shortage with the customs authority, and, if it is found that the loss or shortage is true and the causes given are acceptable, may permit a deletion of the loss or shortage from the books.

Article 18

When commodities of export enterprises are brought into or out of an export processing zone, application for approval shall be filed in advance with the Administration or Branch Administration for inspection, sealing and release of the commodities by customs authorities stationing in the zone and also for customs escort of the commodities in the course of transit.

Article 19

With the exception of the necessary managerial personnel, watchmen and guards and personnel of export enterprises who are on duty, no other persons may reside in the export processing zones.

All export enterprises shall submit complete name lists of their employees, with photographs to the Administration or Branch Administration for issuance of gate passes.

All pedestrians and vehicles entering or leaving the zone shall use the proper entrances specifically designated by the Administration or Branch Administration and shall subject to the necessary inspection by customs officers and police guards.

Article 20

In order to maintain safety and sanitation condition and to operate public utilities in the zones, the Administration or Branch Administration may charge the export enterprises a management fee not in excess of 0.3% of the sales volume of the export enterprise.

Article 21

An act in violation of the Regulations Governing the Operational Management of Export Processing Zone Administration (or Branch Administration) shall be punishable by a fine of not more than five hundred Yuan. In case of serious violation, the Administration or Branch Administration may order suspension of import/export license endorsement for a definite period of time, or compulsory removal from an export processing zone.

Article 22

The Administration or Branch Administration may investigate, at any time, the export prices of products manufactured by the export enterprises in the zones; if any export enterprise is found to have entered the customs with lower export prices, it shall be punished in accordance with pertinent laws and regulations.

Article 23

An act in violation of the provision of Article 19, paragraph 1 or 3 shall be punishable by a fine of not more than one thousand Yuan.

Article 24

An act in violation of the provision of Article 17, in not keeping the necessary ledgers or making false entries in the books or refusing inspection by the Administration or Branch Administration or by the customs authority,

shall be punishable by a fine of not more than five thousand Yuan.

**Article 25**

Bringing of commodities into or out of an export processing zone in violation of the provisions of Article 14 and Article 18 shall be deemed as an act of smuggling and the person who does such an act shall be liable to servere penalties under the relevant provisions of the Customs Preventive Statute.

**Article 26**

A person who sells in local market the product manufactured or produced in an export processing zone in violation of the provision of Article 5 of this Statute shall be liable to imprisonment for a period of not more than five years or detention and, in addition thereto, may be liable to a fine of not more ten thousand Yuan.

A person who violates the privision of Article 5 and whose act falls under any of the circumstances specified in Article 3 and Article 4 of the Statute for Punishment of Smuggling shall be punished in accordance with said Statute, as the case may be.

**Article 27**

Where a customs officer in charge of levying and collecting duties and dues or an officer charged with the responsibility of conducting inspection in accordance with the relevant laws and regulations releases, sells or conceals the commodities with the knowledge that such commodities are brought into or out of an export processing zone for smuggling purposes shall be liable to a punishment of imprisonment for a period of not less than seven years.

**Article 28**

Where an export enterprise falls under any of the events specified in Articles 23 through 26 of this Statute, the Administration or Branch Administration may order and enforce compulsory removal of the enterprise from an export processing zone within a prescribed period of time in addition to meeting out penalties in accordance with the provisions of the respective articles.

Article 29

When a case, which is punishable to a fine in accord ance with the provisions prescribed in this Statute. involves in a charge of crime, shall be liable to punishment in accordance with relevant laws respectively.

Article 30

The enforcement rules of this Statute shall be prescribed by the Executive Yuan.

Article 31

This Statute shall become effective as of the date of its promulgation.

# STATUTE FOR THE ESTABLISHMENT AND ADMINISTRATION OF A SCIENCE-BASED INDUSTRIAL PARK

*(Promulgated on July 27, 1979)*

**Article 1.**

In order to stimulate the research and innovation of industrial technology and to promote the development of advanced technology industries in this country by introducing the sophisticated industries and personnel with advanced technological background, the Executive Yuan may, in accordance with this Statute, select a suitable site for the establishment of a science-based industrial park (hereinafter referred to as "The Park".)

**Article 2.**

The establishment and administration of the Park shall be governed by the provisions of this Statute. In case of any matter not provided for in this Statute, the provisions of other related laws shall be applied, however, where the provisions of other tax laws are more favorable to science-based industries than those contained herein, the most favorable provisions shall be applied.

**Article 3.**

The term "Science-based industry" as used in this Statute refers to any enterprise authorized to operate in the Park for the manufacture, research and development of various advanced technology products.

The science-based industry as defined in the preceding paragraph shall be a company organized in accordance with Company Law and limited by shares whose investment plan shall be in comformity with the industrial development of this country and which shall employ or be able to train a large number of local technical personnel, shall have adequate research facilities, shall not create public hazards and shall meet any of the following requirements:

1. The enterprise has the ability to design the products to be manufactured and has an integrated development plan for the products.

2. The products have undergone initial research and development and the research and development are still in progress.

3. The products have potentiality for development and innovation.

4. The enterprise has a research department of considerable size to engage in high-level innovation, research and development activities.

5. The production process requires the enterprise to introduce or train advanced technology personnel or requires the enterprise to spend fairly large sums on research and development.

6. The operation shall be significantly contributive to the economic reconstruction and national defence of this country.

The number of local technical personnel to be employed by a science-based industry shall be separately specified in the contract betweeen the Park and the enterprise concerned, depending on the nature and the magnitude of the enterprise and the rate of its annual growth. However, it shall be gradually increased to no fewer than 50 per cent of the enterprise's entire technical staff within three years after the enterprise commences marketing its products or rendering services.

Article 4.

The term "Park enterprise" as used in this Statute refers to the science-based industry and to the enterprise approved and established to engage in such activities as storage, transport, packing, repair, machinery and equipment lease, managerial or technical consultation or service to the science-based industries in respect of their production and sales.

Article 5.

The National Science Council (hereinafter referred to as "NSC") shall inaugurate a Park Supervisory Committee in charge of supervision, direction and policy-making. The Committee shall be formed by the vice ministers and vice chairmen of the pertinent ministries and commissions and specialists with

the chairman of the NSC acting as the convenor.

Decisions concerning the planning and administration of the Park and other major decisions shall be reported by the Committee, through the proper channel, to the Executive Yuan for approval.

Article 6.

In order to implement the administration and manage the business of the Park and to render various services to the park enterprises, the NSC shall establish under its supervision a Science-based Industrial Park Administration (hereinafter referred to as "Park Administration"). The organization of the Park Administration shall be separately prescribed by law.

Article 7.

The Park Administration shall have the powers and functions to handle the following matters:

1. Implementation of policy-making regarding planning and administration.

2. Matters relating to guidance for establishment and operation of the park enterprises and services to the park enterprises.

3. Matters relating investment promotion and publicity.

4. Issuing certificates of products inspection and certificates of origin.

5. Conducting import and export examination for telecommunications equipment and issuing permit thereof.

6. Matters relating to exit permit, multiple-entry and exist applications for employees of the park enterprises and foreign nationals' application for renewal of residentship, transmittal of such matters to the competent authority concerned for approval.

7. Approving the employment of foreign nationals or overseas Chinese.

8. Issuing certificates for tax deduction or exemption.

9. Matters concerning foreign exchange and foreign trade.

10. Conducting market survey.

11. Matters concerning smuggling prevention.

12. Matters concerning factory and business registration, issuance of license therefore and certificate of power utilization for industrial purpose, control of land use and regulation of building constructions.

13. Matters concerning security and civil defense.

14. Matters concerning organization and operation of industrial and commercial associations.

15. Matters concerning construction and maintenance of public works.

16. Matters concerning labor administration, factory safety and sanitation, pollution control and factory inspection.

17. Planning, administering and auditing of financial matters of the Park Administration.

18. Matters concerning adminstration of public properties and revenue therefrom.

19. Matters concerning siting, development and administration of community area.

20. Matters concerning construction, lease and sales of factory buildings, housing units and dormitories.

21. Matters concerning implementation and establishment of dependent schools for the employees of the park enterprises.

22. Matters concerning coordination between the park enterpirses and educational institutes and technical training.

23. Matters concerning training of technical personnel and acquisition and adjustment of manpower resources.

24. Matters concerning technical service facilities for general use.

25. Matters concerning the implementation of research, development and technical innovation.

26. Matters concerning establishment, operation and administration of warehousing and transportation facilities and bonded warehouse.

27. Matters concerning public welfare.

28. Matters concerning other administrative functions.

In case any of the items listed above involves third government agency, the NSC shall consult the agency or agencies concerned regarding its implementation.

Article 8.

The Park Administration shall request the Park Supervisory Committee to screen the followings:

1. The category of science-based industries to be introduced to the Park and the order of priority.

2. Applications for investment and technical cooperation in the Park.

After screening, Item 1 of the preceding paragraph will be transmitted by NSC to the Executive Yuan for approval.

Article 9.

The following matters within the Park shall be handled under the direction and supervision of the Park Administration by the branch offices to be set up by the authorities in charge of such matters:

1. Assessment and collection of taxes.

2. Customs affairs.

3. Postal and telecommunications services.

4. Power and water supplies and other public utilities.

5. Financing and monetary affairs.

6. Police affairs.

7. Land administration.

8. Other services rendered by public agencies.

Article 10.

The park enterprise shall, upon approval of its application for investment, deposit a bond in an amount prescribed by the Park Administration to guarantee the implementation of its investment project; if the enterprise fails to deposit a bond as required, the approval will be cancelled.

The bond deposited shall be refunded without interest upon completion of the investment project, and if the investment project is approved for implementation by several phases, the bond deposited shall be refunded in the amount in proportion to the amount of investment implemented. If the investment project is not completed according to the approved schedule and is cancelled by the Park Administration, the bond deposited shall be forfeited by the Park Administration, and the enterprise in question may be ordered to move out of the Park.

If an enterprise has commenced implementation of its investment project but does not operate it in accordance with the approved operational plan, and fail to obtain an approval for extension from the Park Administration, the Park Administration may cancel the approval for its investment project and order the enterprise to move out of the Park.

Article 11.

The land in the Park shall be public owned. If such land is administered by other government agencies, the Park Administration may request for transfer, and if such land is originally of private ownership, it shall be expropriated with compensation given at the market price thereof.

The park enterprise may lease land from the Park Administration according to its needs, and in addition to paying the rental, it shall bear the cost for the construction of public works.

Article 12.

A portion of the Park may be designated as a community area to be developed and managed by the Park Administration in parallel to the progress of the construction of the Park.

Article 13.

The factory buildings in the Park and the housing units and dormitories in the community area may be constructed by the park enterprises after obtaining permission or constructed by the Park Administration for lease or for sale. If necessary, the Park Administration may allow private investors to construct factory buildings, housing units and dormitories for lease of for sale.

The factory buildings mentioned in the preceding paragraph shall be leased or sold to the park enterprises only, and the housing units and dormitories shall only be leased or sold to personnel working in the Park. The price and rentals of the factory buildings, housing units and dormitories shall be suggested by the construction investors concerned and reported to the Park Administration for approval. The criteria for collection of rentals of factory buildings, housing units and dormitories shall not be subject to the restriction under the provisions of Article 97 of the Land Law.

Article 14.

Privately owned factory buildings in the Park may only be transferred for use by park enterprises.

The Park Administration may expropriate at market price factory buildings and related structures under any of the following conditions:

1. They are not used by park enterprises.

2. They are not properly used.

3. They are offered for sale at exorbitant prices.

4. The investors have been ordered to move out of the Park under the provisions of Article 10 of this Statute.

When expropriating privately owned buildings in accordance with the provisions prescribed in the preceding paragraph, the Park Administration may require the owner thereof to evacuate all materials stored in the building by notice, or remove such materials to other place for storage on behalf of the owner, and the owner shall bear the cost thereof and be responsible for whatever damage which may be caused by removal of such materials.

The regulations governing expropriation of afore-mentioned privately owned buildings shall be prescribed by the Executive Yuan.

**Article 15.**

A science-based industry in the Park may, within one year from the date on which it begins to market its products or to render services, select any fiscal year in the four-year period from such date for exemption from profit-seeking enterprise income tax for a period of five consecutive years from the starting date of such fiscal year.

In case of expansion of equipment through increase of capital for production or rendition of services, a science-based industry may select either one of the following incentives for application; provided, however, that once a selection is made, no change shall be allowed:

1. Within one year from the date the newly added equipment commences operation or commences to render services, the industry concerned may select any fiscal year in the four-year period from such date for exemption from profit-seeking enterprise income tax on the increased income derived as a result of such expansion for a period of four consecutive years from the starting date of such fiscal year.

2. The industry concerned may deduct fifteen percent (15%) of the cost of the newly added equipment for production or rendition of services from the profit-seeking enterprise income tax on the increased income derived as a result of such expansion for the fiscal year during which the expansion through capital increase is effected. In case the profit-seeking enterprise income tax on the increased income derived as a result of such expansion in that fiscal year is less than the deductible amount, the industry concerned may deduct the balance from its profit-seeking enterprise income

tax on the increased income derived as a result of such expansion in the ensuing four fiscal years.

The profit-seeking enterprise income tax, including surcharge imposed thereon, payable by a science-based industry in the Park shall not exceed twenty-two percent (22%) of its annual taxable income.

In case of tax deduction or exemption according to paragraph 1 or paragraph 2 hereof, formalities for tax deduction or tax exemption shall be exempted, except for selection of the commencing date of deduction or exemption which shall be reported within one year to the tax collection authority for record.

**Article 16.**

The Executive Yuan shall designate a bonded area within the Park giving thereto certain bonded tax and duty benefits.

**Article 17.**

Machinery and equipment imported for own use by park enterprises shall be exempted from import duties and dues and commodity tax, provided, however, that it shall be taxed according to regulations governing importation of commodities if it is shipped to the area outside the bonded area within 5 years after importation.

Raw materials, commodities, fuel and semi-finished products imported by park enterprises shall be exempted from import duties and dues and commodity tax, provided that they shall be taxed according to regulations governing importation of commodities if they are shipped to the area outside the bonded area.

Goods or services exported by park enterprises shall be exempted from commodity tax and business tax. If goods, wastes or scraps are shipped to the area outside bonded area, import duties and dues and commodity tax shall be levied in accordance with regulation governing importation of commodities. However, import duties and dues and commodity tax shall be levied only on raw materials or components used if the commodities in question are not yet manufactured outside the bonded area. Business tax shall be imposed on services rendered outside the bonded area.

The deed tax payable on factory buildings and other related buildings newly built in the Park and acquired by the park enterprises or requisitioned by the Park Administration in accordance with the provisions of Article 14 shall be exempted.

For items exempted from taxes, duties and dues according to this Article, no formalities shall be required for exemption, security, crediting or cash deposit except for imported commodities which shall be reported to the customs office for examination.

Article 18.

The machinery and equipment, raw materials, commodities, fuel and semi-finished products sold by the suppliers located outside the bonded area to the park enterprises for their own use shall be deemed as export commodities; however, no tax refund shall be made for imported machinery and equipment which have been duly taxed.

If the items referred to in the preceding paragraph are shipped to the area outside the bonded area, import duties and commodity tax shall be levied in accordance with regulations governing importation of commodities.

Article 19.

The Park Administration may exempt collection of rentals for no more than five years for land leased to the science-based industry whose technology is deemed of great value to industrial development.

Article 20.

The park enterprise must submit an application to Park Administration in advance for issuance of permission, except for sales to other park enterprises, for commodities imported from overseas or from area outside the bonded area by park enterprises, or finished products and semi-finished products manufactured by park enterprises, when shipped to the area outside the bonded area or when park enterprises engaged by firms located outside the bonded area for processing on consignment basis.

The raw materials and semi-finished products of a park enterprise shipped to the area outside the bonded area for processing on consignment basis shall be reported to the customs office

for security formalities and to the Park Administration for approval and issuance of permission.

The permission referred to in the preceding two paragraphs shall accompany the commodities in the course of transportation for examination by the inspection officers concerned.

Article 21.

For the machinery and equipment, raw materials, commodities, fuel, and semi-finished products imported from overseas or purchased domestically, and their wastes and scraps, and for the products and semi-finished products manufactured, a park enterprise shall keep ledgers in which itemized entries shall be made to record their incoming and outgoing quantity and value. In case of loss or shortage of the items thus recorded on the leger, report shall be made to the Park Administration to explain the cause of loss and shortage, and the Park Administration shall thereupon conduct a joint inspection with the customs office and the tax collection office, and , if it is found that the loss or shortage is true and the cause explained is acceptable, a deletion of the loss or shortage from the ledger may be permitted.

Inspection of th ledger and items referred to in the preceding paragraph may be jointly made any time by the Park Administration, the customs office and the tax collection office.

Article 22.

When applying a patent right from the governmental authority of this country for a foreign patented item posssessed by the investor or technician of a park enterprise, the application shall not be subject to the restrictions described in Paragraph one of Article 2 and Paragraph one of Article 96 of the Patent Law. If the application is approved, the time of the patent right shall not exceed that granted by the foreign government.

Article 23.

The NSC may request approval from the Executive Yuan for approporiating exclusive fund from the Science and Technology Development Fund or from other development funds for investment in a science-based industry qualified for establishment of factory in the park.

The proportion of such investment to the total investment shall be set forth by means of agreement between two parties in accordance with the category of the industry in question. But the government investment shall not exceed forty-nine percent (49%) of the total amount of its capital investment. If the investor makes investment by capitalizing his technical knowhow as equity investment, such investment shall not exceed twenty-five percent (25%) of the total amount of the capital investment.

Article 24.

The training and education of personnel required by the park enterprises, the research and development for new technology and the exchange of technical personnel, instruments and equipment shall be subject to the guidance of the Park Administration, which shall select a proper education and academic research institution to help carry out such activities as an cooperative undertaking.

The NSC and the Ministry of Education shall consult other government agencies concerned to formulated plans for the cooperative undertaking and the exchange of technical personnel and instruments and equipment referred to in the preceding paragraph.

Article 25.

Technical personnel in the employment of a park enterprise may apply to an university or college for permission to take selected courses related with his work in accordance with related regulations. When such personnel have done well academically and is thereafter admitted to such university or college as regular students, the period of attending the selected courses may be converted into the required time of residence for obtaining a degree to the extent of no more than one year.

Article 26.

If an educational or academic institute whose acitvities are related to the Park wishes to site in the Park and has obtained approval of the competent authority for its establishment, the Park Administration may allocate land according to its actual needs.

Article 27.

In order to maintain public works, public safety and environmental sanitation in the Park, the Park Administration may charge the park enterprises a management fee according to their sales volume. The rate of the management fee shall not exceed three thousandth (0.3%) of their sales.

Article 28.

When a park enterprise exports or imports commodities to and from abroad, application for approval shall be filed in advance with the Park Administration for inspection and release of the commodities by the customs office stationed in the Park at a designated warehouse. The transportation between the Park and seaport or airport shall be handled by the warehouse and transportation units established by the Park Administration or handled by a common carrier approved by the Park Administration, using means of transportation equipped with bonding facilities.

Article 29.

If the number of local technical personnel employed by a science-based industry in the Park does not reach the ratio prescribed in paragraph 3 of Article 3, the incentives according to the industry under the provisions of Article 15 for the current year shall be cancelled. If the industry has not yet selected the commencing date for enjoying the incentives for the current year, the period in that year during which the industry fails to comply with the ratio prescribed in paragraph 3 of Article 3 shall be deducted from the tax exemption period upon selection of the commencing date for tax exemption by the industry.

Article 30.

Shipment of tax refunded or tax exempted commodities to the area outside the bonded area without the approval of the Park Administration in violation of paragraph 1 or paragraph 2 of Article 20 shall be subject to imprisonment for a period of no more than two years or detention; or in addition thereto, a fine of no more than 50,000 Yuan (NT$150,000) may be imposed.

Shipment of commodities into and out from the bonded area in violation of the provision of Article 28 shall be dealt with as smuggling and penalized with the maximum penalty prescribed in the Anti-smuggling Law.

In case the representative of a juridical person, the agent employee or any concerned parties of juridical person or natural person, commits an offense as described in Paragraph 1 of this Article while performing his duties, the juridical person or natural person concerned shall be subject to a fine, the amount of which is prescribed in the Paragraph 1, while the offender himself shall be punished in accordance with the provisions of the same paragraph.

Article 31.

A Custom officer or an officer responsible for conducting inspections condones the smuggling of goods into or out of the bonded area, or sells or conceals such goods for the offender shall be sentenced to a prison term of no less than seven years.

Article 32.

A Park enterprise guilty of one of the following offenses shall be liable to a fine of no less than 10,000 Yuan (NT$30,000) and no more than 50,000 Yuan (NT%150,000):

1. Violation of the provisions under paragraph 1 of Article 21.

2. Refusal to accept investigation or refusal to provide the investigators with the necessary data in accordance with the provisions under paragraph 2 of Article 21.

The enterprise shall be penalized successively if the offense of item 2 is continued.

Article 33.

If any violation subject to fine according to the provisions of this Statute involves criminal liabilities, such violation shall also be punishable in accordance with relevant laws, as the case may be.

Article 34.

The fines prescribed in this Statute shall be imposed by the Park Administration and shall be paid by the offending enterprise within the specified period. In case the fine is not paid within the specified period, the matter will be referred to the court of law for forcible collection.

Article 35.

The enforcement rules of this Statute shall be prescribed by the Executive Yuan.

Article 36.

This Statute shall become effective as of the date of its promulgation.

(In case of dispute over the interpretation of this Statute, the Chinese text shall prevail)

## Anhang II: Die größten multinationalen Unternehmen der Welt

| Rank | Company | Home Country | Sector | Sales a/ Total ($mil) | Sales a/ Foreign (Percent) | Net Assets b/ Total ($mil) | Net Assets b/ Foreign (Percent) | Net Earnings c/ Total ($mil) | Net Earnings c/ Foreign ($mil) | Net Earnings c/ Foreign (Percent) | Employment Total (000) | Employment Foreign (Percent) | Exports ($mil) d/ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 001 | EXXON CORP. | USA | 290 | 110 381e/ | ... | 25 413 | ... | 5 650 | ... | ... | 177 | 52.5 | ... |
| 002 | ROYAL DUTCH/SHELL GROUP (NLD) | GBR | 290 | 77 263 | ... | 28 653 | ... | 5 814 | ... | ... | 161 | 67.1 | ... |
| 003 | MOBIL OIL CORP. | USA | 290 | 63 726 | 69.1 | 13 069 | ... | 2 813 | 2 125 | 75.5 | 213 | ... | ... |
| 004 | GENERAL MOTORS | USA | 370 | 57 728 | 27.9 | 17 815 | 11.6 | -762 | -687 | 90.2 | 746 | 30.7 | ... |
| 005 | TEXACO INC. | USA | 290 | 51 196 | 68.6 | 12 526 | ... | 2 240 | 1406 | 62.8 | 67 | ... | ... |
| 006 | BRITISH PETROLEUM | GBR | 290 | 48 052 | 77.6 | 29 877 | 23.0 | 3 339 | ... | ... | 118 | 37.9 | 5 325 |
| 007 | STANDARD OIL OF CALIFORNIA | USA | 290 | 40 479 | 56.5 | 11 077 | ... | 2 401 | ... | ... | 40 | ... | ... |
| 008 | ENI | ITA | 290 | 37 248 | ... | 3 141 | ... | 116 | ... | ... | 123 | ... | ... |
| 009 | FORD MOTORS CO. | USA | 370 | 37 086 | 50.3 | 8 567 | ... | -1 543 | 475 | -30.8 | 427 | 57.8 | ... |
| 010 | GULF OIL CORP. | USA | 290 | 28 389 | 40.6 | 9 637 | ... | 1 407 | 657 | 46.7 | 59 | 37.7 | ... |
| 011 | STANDARD OIL CO. (INDIANA) | USA | 290 | 27 832 | 20.1 | 9 385 | ... | 1 915 | 860 | 44.9 | 56 | 17.5 | ... |
| 012 | IBM | USA | 357 | 26 213 | 52.6 | 16 453 | 45.9 | 3 562 | 1 902 | 53.4 | 341 | 43.1 | ... |
| 013 | GENERAL ELECTRIC | USA | 360 | 25 523 | 20.9 | 8 200 | 28.5 | 1 514 | 639 | 42.2 | 402 | 29.1 | 4 265 |
| 014 | ATLANTIC RICHFIELD CO. | USA | 290 | 24 578 | 8.0 | 7 439 | ... | 1 651 | 34 | 2.1 | 53 | ... | ... |
| 015 | FIAT S.P.A. | ITA | 371 | 24 270 | ... | 3 877 | ... | 70 | ... | ... | 343 | 20.3 | ... |
| 016 | UNILEVER (GBR) f/ | NLD | 200 | 24 161 | 36.0 | 5 140 | ... | 667 | 333 | 49.9 | 300 | 48.0 | ... |
| 017 | COMPAGNIE FRANCAISE DES PETROLES | FRA | 290 | 23 910 | 56.9 | 4 671 | ... | 1 205 | ... | ... | 48 | 43.0 | ... |
| 018 | ITT | USA | 360 | 23 819 | 51.8 | 6 273 | 33.1 | 894 | 465 | 52.0 | 348 | 52.9g/ | ... |
| 019 | VEBA | DEU | 290 | 23 081 | 17.1 | 4 463 | ... | 272 | ... | ... | 84 | 7.9 | ... |
| 020 | PETROLES DE VENEZUELA | VEN | 290 | 19 751 | ... | 13 426 | ... | 3 451 | ... | ... | 38 | ... | 17 987 |
| 021 | RENAULT | FRA | 371 | 18 958 | 45.4 | 2 332 | ... | 151 | ... | ... | 223 | 24.4 | 5 840 |
| 022 | CONOCO INC. | USA | 290 | 18 766 | 38.3 | 11 036h/ | 43.3 | 1 026 | 509 | 49.6 | 42 | 14.9 | ... |
| 023 | SOCIETE NATIONALE ELF AQUITAINE | FRA | 290 | 18 430 | 26.7 | 5 871 | ... | 1 375 | ... | ... | 45 | ... | ... |
| 024 | PHILIPS GLOEILAMPENFABRIEKEN | NLD | 360 | 18 377 | 91.8 | 6 537 | ... | 165 | ... | ... | 372 | 78.8 | 5 057 |
| 025 | VOLKSWAGENWERK A.G. | DEU | 371 | 18 313 | 64.4 | 3 390 | ... | 177 | ... | ... | 258 | 38.4 | 7 758 |
| 026 | B.A.T. INDUSTRIES | GBR | 210 | 17 785 | 77.0 | 5 939 | ... | 544 | ... | ... | 177 | 73.2 | 491 |
| 027 | SIEMENS A.G. | DEU | 360 | 17 583 | 54.1 | 4 862 | ... | 348 | ... | ... | 344 | 31.7 | 5 683 |
| 028 | DAIMLER BENZ A.G. | DEU | 371 | 17 084 | 55.4 | 2 923 | ... | 606 | 104 | 17.1 | 183 | 16.9 | 6 947 |
| 029 | PEUGEOT S.A. | FRA | 371 | 16 825 | 54.9 | 2 871 | 15.0 | -356 | -239 | 67.0 | 245 | 21.9 | 5 932 |
| 030 | PETROLEOS BRASILEIRO | BRA | 290 | 16 555 | ... | ... | ... | 825 | ... | ... | 48 | ... | 527 |
| 031 | BASF | DEU | 280 | 16 499 | 49.2 | 3 775 | ... | 198 | ... | ... | 117 | 25.0 | 5 330 |
| 032 | HOECHST | DEU | 280 | 16 458 | 35.0 | 3 588 | ... | 306i/ | 65 | 21.1 | 187 | 46.0 | 5 607 |
| 033 | BAYER | DEU | 280 | 15 858 | 52.3 | 4 150 | ... | 402 | ... | ... | 182 | 44.2 | 3 270 |
| 034 | NIPPON STEEL | JPN | 330 | 14 997 | ... | 2 598 | ... | 337 | ... | ... | 70 | ... | ... |
| 035 | THYSSEN A.G. | DEU | 332 | 14 955 | 42.9 | ... | ... | 57 | ... | ... | 152 | 15.8 | ... |
| 036 | PEMEX | MEX | 290 | 14 813 | ... | ... | ... | 17 | ... | ... | 128 | ... | ... |
| 037 | NESTLE | CHE | 200 | 14 608 | ... | 5 168 | ... | 408 | ... | ... | 153 | 54.2 | ... |
| 038 | TOYOTA MOTOR CORP. | JPN | 371 | 14 599 | 46.6 | 7 602 | ... | 633 | ... | ... | 47 | ... | ... |
| 039 | E.I. DU PONT DE NEMOURS & CO. | USA | 280 | 13 744 | 34.0 | 5 624 | ... | 706 | 247 | 35.0 | 137 | ... | 2 197 |
| 040 | PHILLIPS PETROLEUM | USA | 290 | 13 713 | 22.4 | 4 937 | 31.1 | 1 070 | 462 | 43.2 | 32 | 17.9 | 374 |
| 041 | TENNECO INC. | USA | 350 | 13 488 | ... | 4 164 | 25.4 | 726 | 77 | 10.6 | 106 | ... | ... |
| 042 | NISSAN MOTOR CO. LTD. | JPN | 371 | 13 302 | ... | 7 873 | ... | 379 | ... | ... | 56 | ... | ... |
| 043 | IMPERIAL CHEMICAL INDUSTRIES | GBR | 280 | 13 295 | 58.0 | 10 929 | ... | 302 | ... | ... | 143 | 41.1 | 2 729 |
| 044 | SUN CO., INC. | USA | 290 | 13 242 | 21.2 | 4 311 | 18.5 | 723 | 286 | 39.6 | 49 | 10.9 | ... |
| 045 | HITACHI LTD. | JPN | 360 | 12 990 | ... | 13 697 | ... | 51 | ... | ... | 143 | ... | 2 645 |
| 046 | MATSUSHITA ELECTRIC INDUSTRIAL CO. | JPN | 360 | 12 860 | 39.9 | 10 930 | ... | 549 | ... | ... | 107 | ... | ... |
| 047 | MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES | JPN | 350 | 12 780 | .7 | 1 323 | 1.9 | 105 | -8 | 7.8 | 58 | 8.9 | 4 142 |
| 048 | OCCIDENTAL PETROLEUM | USA | 290 | 12 726 | ... | 6 231 | 37.9 | 711 | 206 | 29.0 | 35 | 34.5 | 651 |
| 049 | UNITED STATES STEEL CORP. | USA | 332 | 12 492 | 5.6 | 5 288 | ... | 504 | ... | ... | 149 | ... | ... |
| 050 | UNITED TECHNOLOGIES | USA | 360 | 12 399 | 23.6 | 2 758 | 21.2 | 393 | 167 | 42.5 | 200 | 32.0 | 2 143 |
| 051 | STANDARD OIL OF OHIO | USA | 290 | 11 702 | ... | 4 561 | ... | 1 811 | ... | ... | 23 | ... | ... |
| 052 | PETROPINA S.A. | BEL | 290 | 11 603 | 84.5 | 2 079 | ... | 321 | 345 | 107.4 | 23 | 78.7 | ... |
| 053 | PROCTER AND GAMBLE | USA | 280 | 11 416 | 32.8 | 3 863 | ... | 593 | 130 | 21.9 | 60 | ... | ... |
| 054 | COMPAGNIE GENERALE D'ELECTRICITE | FRA | 360 | 10 833 | 7.5 | 1 645 | ... | 133 | ... | ... | 180 | 16.8 | 2 522 |
| 055 | THE DOW CHEMICAL CO. | USA | 280 | 10 626 | 51.7 | 4 440 | 48.8 | 805 | 342 | 42.5 | 57 | 38.7 | 1 237 |

| Rank | Company | Home Country | Sector | Sales a/ Total ($mil) | Sales a/ Foreign (Percent) | Net Assets b/ Total ($mil) | Net Assets b/ Foreign (Percent) | Net Earnings c/ Total ($mil) | Net Earnings c/ Foreign ($mil) | Net Earnings c/ Foreign (Percent) | Employment Total (000) | Employment Foreign (Percent) | Exports ($mil) d/ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 056 | UNION OIL CO. OF CALIFORNIA | USA | 290 | 10 472 | 22.3 | 3 477 | ... | 647 | 23 | 3.5 | 19 | ... | ... |
| 057 | GETTY OIL CO. | USA | 290 | 10 437 | 18.2 | 4 144 | ... | 872 | 212 | 24.3 | 17 | ... | ... |
| 058 | R.J. REYNOLDS INDUSTRIES | USA | 210 | 10 354 | ... | 3 445 | 32.6 | 670 | 136 | 20.2 | 83 | 50.0 | 535 |
| 059 | ST. GOBAIN-PONT-A-MOUSSON | FRA | 320 | 10 291 | 45.2 | 2 130 | 61.0 | 215 | 153 | 71.1 | 163 | 53.0 | 1 552 |
| 060 | UNION CARBIDE CORP. | USA | 280 | 9 994 | 31.5 | 4 776 | 30.8 | 890 | 221 | 24.8 | 116 | 46.2 | 680 |
| 061 | PHILLIP MORRIS INC. | USA | 210 | 9 822 | 25.3 | 2 853 | 21.4 | 577 | 91 | 15.8 | 72 | 43.1 | 702 |
| 062 | BOEING CO. | USA | 372 | 9 786 | ... | 2 315 | ... | 600 | ... | ... | 106 | ... | 5 504 |
| 063 | TOSHIBA | JPN | 360 | 9 761 | ... | 1 249 | ... | 223 | ... | ... | 99 | ... | 2 152 |
| 064 | EASTMAN KODAK CO. | USA | 386 | 9 734 | 42.4 | 6 028 | 24.1 | 1 154 | 254 | 22.0 | 130 | 34.8 | ... |
| 065 | DART AND KRAFT INC. | USA | 200 | 9 411 | 30.1 | 2 620 | 24.8 | 383 | 117 | 30.6 | 80 | 35.0 | ... |
| 066 | CHRYSLER CORP. | USA | 371 | 9 225 | 22.5 | 459 | 59.8 | -1 710 | -126 | ... | 93 | 17.2 | ... |
| 067 | IMPERIAL GROUP PLC. | GBR | 210 | 9 140 | 11.7 | 2 536 | ... | 187 | ... | ... | 127 | 29.9 | 156 |
| 068 | THOMSON BRANDT | FRA | 360 | 9 116 | ... | 704 | ... | 77 | ... | ... | 128 | ... | ... |
| 069 | MONTEDISON | ITA | 280 | 9 085 | 13.6 | 1 671 | ... | -523 | ... | ... | 106 | 5.3 | 2 621 |
| 070 | RUHRKOHLE A.G. | DEU | 111 | 9 034 | ... | 7 116 | ... | 18 e/ | ... | ... | 137 | ... | ... |
| 071 | PECHINEY-UGINE-KUHLMAN | FRA | 330 | 9 018 | 24.2 | 1 961 | ... | 143 | ... | ... | 89 | ... | 2 687 |
| 072 | BEATRICE FOODS CO. f/ | USA | 200 | 8 773 | 23.6 | 2 181 | 23.2 | 304 | 140 | 19.4 | 80 | ... | ... |
| 073 | MARATHON OIL | USA | 290 | 8 754 | 16.7 | 1 923 | 91.2 | 379 | 6 | 1.5 | 15 | ... | ... |
| 074 | IDEMITSU KOSAN | JPN | 290 | 8 707 | ... | 52 | ... | -14 | ... | ... | 8 | ... | ... |
| 075 | CATERPILLAR TRACTOR CO. | USA | 353 | 8 598 | 21.1 | 3 432 | ... | 565 | ... | ... | 82 | 23.7 | 3094 |
| 076 | MARUZEN OIL CO. LTD. | JPN | 290 | 8 556 | ... | ... | ... | -112 | ... | ... | 5 | ... | ... |
| 077 | CANADIAN PACIFIC LTD. | CAN | 400 | 8 539 | 23.7 | 3 013 | ... | 499 | 108 | 21.6 | 122 | 21.6 | 1 409 |
| 078 | ASHLAND OIL INC. | USA | 290 | 8 520 | 2.5 | 1 162 | 5.0 | 205 | 11 | 5.2 | 25 | ... | ... |
| 079 | WESTINGHOUSE ELECTRIC CO. | USA | 360 | 8 514 | 13.2 | 2 546 | 12.7 | 403 | 36 | 9.0 | 146 | 16.6 | 1 192 |
| 080 | GOODYEAR TIRE & RUBBER | USA | 300 | 8 444 | 43.9 | 2 302 | 57.6 | 231 | 166 | 71.9 | 144 | 48.2 | ... |
| 081 | XEROX CORP. | USA | 357 | 8 197 | 46.7 | 3 625 | ... | 619 | 280 | 45.2 | 120 | ... | ... |
| 082 | NATIONAL COAL BOARD | GBR | 100 | 8 159 | ... | 294 | ... | ... | ... | ... | 297 | ... | ... |
| 083 | AEG-TELEFUNKEN | DEU | 360 | 8 077 | 16.5 | ... | ... | ... | ... | ... | 138 | 21.7 | 2 072 |
| 084 | RCA CORP. | USA | 360 | 8 011 | 16.9 | 1 862 | ... | 315 | ... | ... | 133 | ... | ... |
| 085 | LTV CORP. | USA | 330 | 8 010 | 1.6 | 819 | 3.1 | 128 | 2 | 1.9 | 64 | ... | 195 |
| 086 | HONDA MOTORS | JPN | 371 | 7 980 | 75.1 | 1 606 | ... | 441 | 275 | 62.4 | 385 | 9.7 | 3 537 |
| 087 | AMERADA HESS CORP. | USA | 290 | 7 955 | 7.7 | 2 357 | 52.0 | 540 | 152 | 28.1 | 8 | ... | ... |
| 088 | CITIES SERVICE CO. | USA | 290 | 7 898 | 6.1 | 2 579 | 14.3 | 477 | ... | ... | 19 | 4.2 | ... |
| 089 | FRIED. KRUPP | DEU | 332 | 7 761 | 36.9 | 2 403 | ... | 98 | ... | ... | 86 | 10.5 | ... |
| 090 | DSM | NLD | 280 | 7 504 | 63.1 | 1 122 | ... | 13 | ... | ... | 31 | 30.1 | 3 591 |
| 091 | GENERAL ELECTRIC CO. | GBR | 360 | 7 470 | 21.4 | 2 764 | ... | 965 | 142 | 14.7 | 153 | 22.9 | 1 873 |
| 092 | MICHELIN | FRA | 300 | 7 327 | ... | 2 080 | ... | 72 | ... | ... | 130 | 12.3 | ... |
| 093 | INDIAN OIL CORP. | IND | 290 | 7 263 | ... | 1 633 | ... | 137 | ... | ... | 21 | ... | ... |
| 094 | MANNESMANN | DEU | 350 | 7 212 | 27.6 | 5 309 | 17.9 | 100 | ... | ... | 103 | 27.8 | 3 239 |
| 095 | RHONE-POULENC | FRA | 280 | 7 146 | 29.8 | 7 024 | 29.4 | 461 | ... | ... | 95 | 36.3 | 1 858 |
| 096 | SCHNEIDER S.A. | FRA | 353 | 7 111 | 52.2 | 326 | ... | -31 | ... | ... | 105 | 19.0 | ... |
| 097 | CIBA-GEIGY LTD. | CHE | 280 | 7 110 | 97.5 | 6 474 | ... | 182 | 106 | 58.4 | 81 | 71.8 | 2 273 |
| 098 | RIO TINTO ZINC CORP. | GBR | 100 | 7 072 | 75.4 | 6 845 | 85.4 | 362 | 321 | 88.8 | 66 | 79.6 | 245 |
| 099 | ESTEL N.V. | NLD | 332 | 7 036 | ... | 976 | ... | -245 | ... | ... | 78 | 65.2 | ... |
| 100 | ROCKWELL INTERNATIONAL | USA | 370 | 6 907 | 14.0 | 1 740 | ... | 280 | ... | ... | 108 | 16.7 | 543 |
| 101 | BRITISH STEEL CORP. | GBR | 332 | 6 872 | 7.5 | 5 060 | 6.7 | -1 554 | 35 | ... | 121 | ... | 1 552 |
| 102 | ROLLS ROYCE | GBR | 372 | 6 808 | ... | 2 511 | ... | -146 | ... | ... | 62 | ... | ... |
| 103 | GUTEHOFFNUNGSHUTTE | DEU | 370 | 6 804 | ... | 1 087 | ... | 67 | ... | ... | 86 | ... | 3 935 |
| 104 | AMERICAN BRANDS INC. | USA | 210 | 6 801 | 64.1 | 1 711 | ... | 405 | ... | ... | 28 | ... | ... |
| 105 | NIPPON KOKAN | JPN | 332 | 6 777 | 32.0 | 6 072 | ... | 173 | ... | ... | 33 | ... | 2 223 |
| 106 | BETHLEHEM STEEL CORP. | USA | 332 | 6 743 | ... | 2 622 | ... | 121 | ... | ... | 89 | ... | ... |
| 107 | BRITISH LEYLAND LTD. | GBR | 371 | 6 693 | 28.8 | 3 265 | ... | -922 | ... | ... | 143 | 15.7 | 2 047 |
| 108 | GENERAL FOODS CORP. | USA | 200 | 6 644 | 30.7 | 1 610 | 33.5 | 255 | ... | ... | 53 | 45.3 | ... |
| 109 | MONSANTO | USA | 280 | 6 574 | 24.3 | 2 808 | 28.3 | 149 | -66 | ... | 62 | 27.0 | 932 |
| 110 | BOSCH (ROBERT) GMBH | DEU | 340 | 6 497 | 54.0 | 1 439 | ... | 97 | ... | ... | 122 | 37.3 | 1 922 |
| 111 | YACIMIENTOS PETROLIFEROS FISCALES | ARG | 290 | 6 344 | ... | 4 842 | ... | 104 | ... | ... | 34 | ... | ... |
| 112 | INTERNATIONAL HARVESTER | USA | 370 | 6 342 | 34.5 | 1 696 | 47.5 | -397 | 6 | -1.4 | 87 | 34.9 | ... |
| 113 | AKZO N.V. | NLD | 280 | 6 264 | 65.8 | 1 140 | ... | -35 | ... | ... | 83 | 71.6 | 1 006 |
| 114 | NIPPON MINING CO. | JPN | 100 | 6 224 | 5.1 | 359 | ... | 58 | ... | ... | 6 | 0.2 | 317 |
| 115 | SUMITOMO METAL INDUSTRIES | JPN | 332 | 6 207 | ... | 1 137 | ... | 221 | ... | ... | 30 | ... | 2 410 |

| Rank | Company | Home Country | Sector | Sales a/ Total ($mil) | Sales a/ Foreign (Percent) | Net Assets b/ Total ($mil) | Net Assets b/ Foreign (Percent) | Net Earnings c/ Total ($mil) | Net Earnings c/ Foreign ($mil) | Net Earnings c/ Foreign (Percent) | Employment Total (000) | Employment Foreign (Percent) | Exports ($mil) d/ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 116 | MCDONNELL DOUGLAS CO. | USA | 372 | 6 198 | 4.6 | 1 512 | 2.5 | 145 | 1 | 0.7 | 83 | 7.8 | 2 066 |
| 117 | W.R GRACE AND CO. | USA | 280 | 6 136 | 25.6 | 1 807 | 25.9 | 287 | ... | ... | 92 | 16.3 | 121 |
| 118 | MINNESOTA MINING & MANUFACTURING CO | USA | 380 | 6 079 | 41.5 | 3 295 | 33.5 | 678 | ... | ... | 87 | 40.3 | ... |
| 119 | SALZGITTER A.G. | DEU | 332 | 6 031 | 76.3 | 564 | ... | -48 | ... | ... | 57 | ... | 1 679 |
| 120 | GRAND METROPOLITAN | GBR | 200 | 6 008 | 16.2 | 2 988 | ... | 278 | ... | ... | 127 | 15.9 | 213 |
| 121 | BROWN BOVERI | CHE | 360 | 6 003 | ... | ... | ... | ... | ... | ... | 105 | ... | 2 293 |
| 122 | PEPSICO | USA | 200 | 5 975 | 22.3 | 1 429 | ... | 274 | ... | ... | 111 | 27.0 | ... |
| 123 | TOA NENRYO KOGYO K.K. | JPN | 290 | 5 842 | ... | 751 | ... | 162 | ... | ... | 4 | ... | ... |
| 124 | MITSUBISHI ELECTRIC | JPN | 350 | 5 816 | ... | 948 | ... | 110 | ... | ... | 48 | ... | 1 128 |
| 125 | METALLGESELLSCHAFT A.G. | DEU | 109 | 5 762 | 57.0 | 390 | ... | 19 | ... | ... | 27 | ... | ... |
| 126 | KAWASAKI STEEL CORP. | JPN | 332 | 5 713 | ... | 1 217 | ... | 271 | ... | ... | 34 | ... | 20 |
| 127 | ARMCO INC. | USA | 340 | 5 711 | 16.4 | 2 959 | 8.8 | 265 | 53 | 20.0 | 60 | 19.5 | ... |
| 128 | CONTINENTAL GROUP, INC. | USA | 265 | 5 657 | 29.8 | 1 420 | ... | 225 | ... | ... | 58 | 35.4 | 192 |
| 129 | CONSOLIDATED FOOD CO. | USA | 200 | 5 643 | 27.4 | 884 | 87.9 | 140 | 123 | 88.0 | 85 | 26.0 | ... |
| 130 | VOLVO | SWE | 371 | 5 628 | 75.1 | 671 | ... | 9 | ... | ... | 64 | 26.7 | 2 754 |
| 131 | THE COCA-COLA CO. | USA | 208 | 5 621 | 45.6 | 2 075 | 35.8 | 422 | ... | ... | 41 | 52.4 | ... |
| 132 | HYUNDAI GROUP | KOR | 370 | 5 540 | ... | 5 847 | ... | 97 | ... | ... | 126 | ... | ... |
| 133 | GULF AND WESTERN INDUSTRIES | USA | 340 | 5 522 | 20.5 | 1 695 | ... | 255 | ... | ... | 18 | ... | ... |
| 134 | ALLIED CORP. | USA | 280 | 5 519 | 27.7 | 1 924 | 21.3 | 289 | 206 | 71.3 | 46 | ... | 369 |
| 135 | DEERE & CO. | USA | 350 | 5 470 | 29.6 | 2 144 | ... | 228 | ... | ... | 61 | 21.6 | 688 |
| 136 | SPERRY | USA | 357 | 5 427 | 39.3 | 2 337 | ... | 313 | ... | ... | 92 | ... | ... |
| 137 | KOBE STEEL, LTD. | JPN | 332 | 5 412 | ... | 712 | ... | 125 | ... | ... | ... | ... | 1 000 |
| 138 | ELECTROLUX GROUP | SWE | 360 | 5 408 | 68.9 | 648 | ... | 80 | ... | ... | 103 | 61.2 | 1 200 |
| 139 | LOCKHEED AIRCRAFT CO. | USA | 372 | 5 396 | 28.4 | 2 443 | 8.9 | 28 | ... | ... | 75 | 3.8 | 1 358 |
| 140 | ALCAN ALUMINIUM LTD. | CAN | 330 | 5 215e/ | 63.6 | 2 441j/ | 49.4 | 542 | 198 | 36.5 | 67 | 70.1 | 983 |
| 141 | ALCOA | USA | 330 | 5 148 | 14.6 | 2 934 | 19.4 | 470 | ... | ... | 44 | ... | ... |
| 142 | COLGATE-PALMOLIVE | USA | 280 | 5 130 | 61.4 | 1 274 | ... | 173 | ... | ... | 48 | 54.8 | ... |
| 143 | THE COASTAL CORP. | USA | 290 | 5 120 | ... | 586 | ... | 110 | ... | ... | 7 | ... | ... |
| 144 | ALLIED LYONS PLC. h/ | GBR | 208 | 5 118 | 27.1 | 3 023 | ... | 263 | ... | ... | 84 | 13.1 | 151 |
| 145 | INTERNATIONAL PAPER | USA | 260 | 5 043 | 24.9 | 2 829 | ... | 314 | ... | ... | 46 | 23.3 | 411 |
| 146 | GEORGIA PACIFIC CORP. | USA | 260 | 5 016 | ... | 2 047 | ... | 244 | ... | ... | 44 | ... | ... |
| 147 | RAYTHEON | USA | 360 | 5 002 | 12.6 | 1 304 | ... | 282 | 20 | 7.1 | 78 | 12.7 | 771 |
| 148 | TRW INC. | USA | 360 | 4 984 | 29.2 | 2 886 | 35.0 | 205 | 73 | 35.9 | 94 | 29.7 | 300 |
| 149 | CHARBONNAGES DE FRANCE | FRA | 121 | 4 953 | ... | ... | ... | -115 | ... | ... | 79 | ... | ... |
| 150 | HONEYWELL, INC. | USA | 357 | 4 925 | 29.8 | 1 904 | 35.1 | 293 | 114 | 38.7 | 97 | ... | ... |
| 151 | SCHLUMBERGER LTD. | FRA | 350 | 4 884 | ... | 3 218 | ... | 994 | ... | ... | 83 | ... | ... |
| 152 | TOYO KOGYO | JPN | 370 | 4 875 | ... | 565 | ... | 74 | ... | ... | 28 | 5.4 | ... |
| 153 | RALSTON PURINA | USA | 200 | 4 873 | 25.1 | 1 132 | 14.4 | 163 | ... | ... | 70 | 22.2 | ... |
| 154 | UNION PACIFIC CORP. | USA | 400 | 4 872 | ... | 2 832 | ... | 404 | ... | ... | 33 | ... | ... |
| 155 | GENERAL MILLS, INC. | USA | 200 | 4 852 | 11.4 | 1 145 | 15.1 | 197 | 6 | 2.9 | 71 | 10.3 | ... |
| 156 | FIRESTONE TIRE AND RUBBER | USA | 300 | 4 850 | 34.0 | 1 343 | 49.7 | -106 | -34 | 32.0 | 93 | 47.3 | ... |
| 157 | JOHNSON & JOHNSON | USA | 283 | 4 837 | 45.6 | 2 269 | 35.8 | 401 | 216 | 53.9 | 74 | ... | ... |
| 158 | NIPPON ELECTRIC CO. | JPN | 360 | 4 820 | 29.5 | 782 | ... | 99 | ... | ... | 64 | ... | 1 215 |
| 159 | AMERICAN CAN CO. | USA | 265 | 4 812 | 14.0 | 1 709 | 22.2 | 86 | 21 | 24.9 | 51 | ... | ... |
| 160 | GREYHOUND CORP. | USA | 200 | 4 782 | ... | 849 | ... | 118 | ... | ... | 52 | ... | ... |
| 161 | THE SIGNAL COMPANIES, INC. h/ | USA | 371 | 4 782 | 16.3 | 1 493 | ... | 191 | 27 | 14.2 | 63 | ... | 705 |
| 162 | DEGUSSA A.G. | DEU | 333 | 4 758 | 13.5 | 421 | ... | 37 | ... | ... | 20 | 25.1 | 2 047 |
| 163 | SOLVAY & CIE S.A. | BEL | 280 | 4 734 | 92.7 | 1 597 | ... | 68 | ... | ... | 49 | 90.4 | ... |
| 164 | GEORGE WESTON HOLDINGS | GBR | 200 | 4 706 | ... | 650 | ... | 102 | ... | ... | ... | ... | ... |
| 165 | GENERAL DYNAMICS | USA | 372 | 4 645 | ... | ... | ... | 195 | ... | ... | 83 | ... | ... |
| 166 | FRIEDRICH FLICK GROUP | DEU | 249 | 4 636 | ... | 4 265 | ... | 43 | ... | ... | 47 | ... | 1 247 |
| 167 | BORDEN, INC. | USA | 200 | 4 596 | 16.4 | 1 227 | 23.1 | 318 | 54 | 17.0 | 38 | ... | ... |
| 168 | THE BROKEN HILL PROPRIETARY | AUS | 100 | 4 578 | 22.8 | 3 776 | ... | 267 | 5 | 1.8 | 74 | ... | ... |
| 169 | KUWAIT NATIONAL PETROLEUM | KWT | 290 | 4 565 | ... | 623 | ... | ... | ... | ... | 3 | ... | ... |
| 170 | CHARTER CO. | USA | 290 | 4 563 | 1.9 | 677 | ... | 50 | ... | ... | 11 | ... | ... |
| 171 | WEYERHAEUSER CO. | USA | 240 | 4 536 | 33.1 | 2 836 | 8.7 | 278 | 33 | 11.8 | 46 | 10.5 | 1 140 |
| 172 | TURKIYE PETROLLERI | TUR | 290 | 4 516 | ... | 149 | ... | 115 | ... | ... | 10 | ... | ... |
| 173 | VOEST-ALPINE | AUT | 332 | 4 484 | 72.8 | 5 635 | ... | ... | ... | ... | 79 | 8.2 | ... |
| 174 | GUEST, KEEN AND NETTLEFOLDS | GBR | 370 | 4 473 | 34.5 | 2 237 | 36.4 | 85 | 128 | 149.9 | 93 | 39.0 | 449 |
| 175 | BARLOW RAND LTD. | ZAF | 100 | 4 447 | 7.4 | 1 890 | ... | 285 | 8 | 3.0 | 114 | ... | ... |

| Rank | Company | Home Country | Sector | Sales a/ Total ($mil) | Sales a/ Foreign (Percent) | Net Assets b/ Total ($mil) | Net Assets b/ Foreign (Percent) | Net Earnings c/ Total ($mil) | Net Earnings c/ Foreign ($mil) | Net Earnings c/ Foreign (Percent) | Employment Total (000) | Employment Foreign (Percent) | Exports ($mil) d/ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 176 | DALGETY | GBR | 200 | 4 372 | 72.8 | 1 256 | 53.1 | 109o/ | 64 | 59.3 | 29 | 40.5 | 124 |
| 177 | SANYO ELECTRIC CO. | JPN | 360 | 4 367 | 59.7 | 1 031 | ... | 144 | ... | ... | 21 | ... | ... |
| 178 | BSN GERVAIS DANONE | FRA | 200 | 4 315 | 32.6 | 717 | ... | 78 | 20 | 25.7 | 48 | 33.6 | ... |
| 179 | TAIYO FISHERIES CO. | JPN | 200 | 4 309 | ... | 83 | ... | 4 | ... | ... | 11 | ... | ... |
| 180 | SONY CORP. | JPN | 360 | 4 231 | 70.8 | 1 543 | ... | 325 | ... | ... | 33 | ... | ... |
| 181 | LITTON INDUSTRIES | USA | 360 | 4 227 | 20.7 | 1 167 | ... | 291 | ... | ... | 75 | ... | ... |
| 182 | MITSUBISHI OIL CO. | JPN | 290 | 4 203 | ... | 98 | ... | 29 | ... | ... | 4 | ... | ... |
| 183 | HENKEL KG AA | DEU | 280 | 4 197 | 43.1 | ... | ... | ... | ... | ... | 34 | 44.8 | 605 |
| 184 | ALUSUISSE | CHE | 335 | 4 174 | 90.3 | 3 652h/ | ... | 81 | 39 | 48.1 | 45 | 85.2 | ... |
| 185 | I C INDUSTRIES INC. | USA | 400 | 4 142 | 8.6 | 1 278 | ... | 121 | ... | ... | 61 | 44.4 | ... |
| 186 | THE LUCKY GROUP | KOR | 280 | 4 140 | ... | 369 | ... | 23 | ... | ... | 43 | ... | 765 |
| 187 | CPC INTERNATIONAL | USA | 200 | 4 120 | 66.4 | 1 107 | ... | 197 | 91 | 46.3 | 41 | 76.7 | 31 |
| 188 | BOWATER CORP. PLC. | GBR | 260 | 4 094 | 48.9 | 1 241 | ... | 198 | ... | ... | 35 | 42.4 | 634 |
| 189 | TEXAS INSTRUMENTS INC. | USA | 360 | 4 075 | 34.3 | 1 164 | 66.8 | 212 | 217 | 102.3 | 50 | ... | ... |
| 190 | AMERICAN HOME PRODUCTS | USA | 280 | 4 074 | 35.2 | 1 473 | ... | 446 | ... | ... | 50 | ... | ... |
| 191 | CBS INC. | USA | 480 | 4 062 | 18.5 | 1 190 | ... | 193 | ... | ... | ... | ... | ... |
| 152 | ZAMBIA INDUSTRIAL & MINING CORP LTD. p/ | ZMB | 100 | 4 048 | ... | 2 278 | ... | 309 | ... | ... | 125 | ... | ... |
| 193 | USINOR STEEL CORP. | FRA | 332 | 4 018 | ... | 516 | ... | -297 | ... | ... | 34 | ... | 1 478 |
| 194 | DRESSER INDUSTRIES, INC. | USA | 350 | 4 016 | 23.8 | 1 648 | 20.6 | 261 | 51 | 19.4 | 53 | 24.6 | 565 |
| 195 | COURTAULDS, LTD. | GBR | 230 | 3 978 | 26.5 | 760 | ... | -16 | ... | ... | 89 | 28.1 | 964 |
| 196 | THOMAS TILLING PLC. | GBR | 340 | 3 947 | 37.2 | 1 105 | ... | 121 | ... | ... | 46 | 28.9 | 120 |
| 197 | OWENS-ILLINOIS INC. | USA | 265 | 3 905 | 22.8 | 1 327 | 23.7 | 149 | 32 | 21.6 | 59 | 26.4 | 71 |
| 198 | BENDIX CORP. | USA | 371 | 3 862 | 33.8 | 1 341 | ... | 192 | ... | ... | 79 | 35.7 | 309 |
| 199 | ENPETROL q/ | ESP | 290 | 3 846 | ... | 958 | ... | 22 | ... | ... | 6 | ... | ... |
| 200 | DAIKYO OIL CO. LTD. | JPN | 290 | 3 832 | ... | 100 | ... | 28 | ... | ... | 2 | ... | ... |
| 201 | THE SAMSUNG GROUP | KOR | 360 | 3 798 | ... | 595 | ... | 18 | ... | ... | 74 | ... | ... |
| 202 | BMW | DEU | 370 | 3 795 | ... | 1 087 | ... | 88 | ... | ... | 37 | ... | 1 757 |
| 203 | CONTROL DATA CORP. r/ | USA | 357 | 3 784 | 26.9 | 1 437 | 30.9 | 151 | 59 | 39.4 | 57 | 18.4 | 362 |
| 204 | MITSUBISHI CHEMICAL INDUSTRIES LTD. | JPN | 280 | 3 778 | ... | 500 | ... | 40 | ... | ... | 8 | ... | 470 |
| 205 | THORN EMI | GBR | 360 | 3 770 | ... | 1 816 | ... | 322 | 55 | 17.1 | 125 | 19.5 | 353 |
| 206 | UNITED BRANDS CO. | USA | 200 | 3 763 | 25.3 | 564 | ... | 31 | ..... | ... | 50 | 75.4 | ... |
| 207 | REPUBLIC STEEL CORP. | USA | 332 | 3 760 | .6 | 1 508 | 1.2 | 51 | 4 | 7.6 | 41 | .4 | 91 |
| 208 | CHAMPION INTERNATIONAL | USA | 240 | 3 753 | 13.4 | 1 753 | ... | 147 | ... | ... | 41 | 19.5 | ... |
| 209 | REYNOLDS METALS CO. | USA | 330 | 3 748 | ... | 1 348 | ... | 180 | ... | ... | ... | ... | ... |
| 210 | CEPSA | ESP | 290 | 3 729 | ... | 639 | ... | 25 | ... | ... | 5 | ... | 635 |
| 211 | NATIONAL STEEL CORP. | USA | 332 | 3 708 | ... | 1 444 | ... | 84 | ... | ... | 34 | ... | ... |
| 212 | ARCHER-DANIELS-MIDLAND | USA | 204 | 3 647 | ... | 1 047 | ... | 176 | ... | ... | 7 | ... | 894 |
| 213 | OMV A.G. | AUT | 290 | 3 630 | ... | 2 100 | ... | 18 | ... | ... | 9 | ... | 37 |
| 214 | NESTE OY | FIN | 290 | 3 586 | ... | 153 | ... | 30 | ... | ... | 5 | ... | 464 |
| 215 | HEINZ H.J. CO. | USA | 200 | 3 569 | 39.9 | 987 | 40.3 | 168 | 49 | 29.1 | 42 | 39.8 | ... |
| 216 | NORSK HYDRO | NOR | 280 | 3 539 | 83.4 | 748 | ... | 76 | ... | ... | 15 | 30.4 | ... |
| 217 | ASAHI CHEMICAL INDUSTRY | JPN | 285 | 3 519 | 1.4 | 748 | ... | 78 | ... | ... | 13 | ... | 426 |
| 218 | DEUTCHE BABCOCK | DEU | 150 | 3 500 | 52.8 | 435 | ... | 18 | ... | ... | 31 | 21.3 | ... |
| 219 | ROCHE/SAPAC | CHE | 283 | 3 495 | 96.5 | 4 690 | ... | 138 | ... | ... | 44 | 78.0 | ... |
| 220 | FMC CORP. | USA | 350 | 3 482 | 31.0 | 1 246 | 15.8 | 143 | 31 | 21.7 | 44 | 15.5 | 558 |
| 221 | WARNER LAMBERT CO. | USA | 283 | 3 479 | 45.8 | 1 487 | 38.5 | 193 | ... | ... | 56 | ... | ... |
| 222 | KERR MCGEE CORP. | USA | 290 | 3 478 | 2.4 | 1 342 | ... | 182 | ... | ... | 11 | ... | ... |
| 223 | AMERICAN CYANAMID CO. | USA | 280 | 3 454 | 35.6 | 1 435 | ... | 159 | 115 | 72.0 | 43 | ... | ... |
| 224 | REED INTERNATIONAL LTD. | GBR | 260 | 3 443 | 23.0 | 1 159 | 41.5 | 89 | 54 | 60.6 | 61 | 19.0 | 208 |
| 225 | COCKERILL S.A. | BEL | 332 | 3 410 | ... | ... | ... | -269 | ... | ... | 33 | ... | ... |
| 226 | ITALSIDER s/ | ITA | 332 | 3 400 | ... | 718 | ... | -87 | ... | ... | 528 | ... | ... |
| 227 | RANKS HOVIS MCDOUGALL | GBR | 200 | 3 387 | 11.7 | 1 100 | 11.0 | 38 | 8 | 20.2 | 54 | 8.6 | 22 |
| 228 | TEXTRON INC. | USA | 372 | 3 377 | 12.5 | 1 154 | 35.4 | 86 | 25 | 29.0 | 61 | ... | 636 |
| 229 | DANA CORP. | USA | 371 | 3 362 | 25.7 | 2 019 | 33.6 | 106 | 58 | 54.7 | 35 | ... | ... |
| 230 | CELANESE CORP. | USA | 280 | 3 348 | 22.5 | 1 102 | 23.3 | 122 | 53 | 43.4 | 33 | ... | 385 |
| 231 | AMERICAN MOTORS CORP. | USA | 370 | 3 342 | ... | 731 | ... | -185 | ... | ... | 21 | ... | 485 |
| 232 | NCR CORP. | USA | 357 | 3 322 | 54.9 | 1 704 | 45.2 | 255 | ... | ... | 68 | 41.2 | 427 |
| 233 | BRITISH AEROSPACE | GBR | 372 | 3 310 | 3.2 | 1 410 | ... | 121 | ... | ... | 78 | 4.4 | 1 835 |
| 234 | SAAB-SCANIA AB | SWE | 371 | 3 308 | 54.7 | 1 069 | 38.3 | 223 | 86 | 38.6 | 39 | 18.8 | 1 222 |
| 235 | STATSFORETAG GROUP | SWE | 100 | 3 308 | 49.6 | 956 | ... | 29 | ... | ... | 46 | 20.1 | ... |

| Rank | Company | Home Country | Sector | Sales a/ Total ($mil) | Sales a/ Foreign (Percent) | Net Assets b/ Total ($mil) | Net Assets b/ Foreign (Percent) | Net Earnings c/ Total ($mil) | Net Earnings c/ Foreign ($mil) | Net Earnings c/ Foreign (Percent) | Employment Total (000) | Employment Foreign (Percent) | Exports ($mil) d/ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 236 | SUMITOMO CHEMICAL COMPANY, LTD. | JPN | 280 | 3 306 | ... | 521 | ... | 47 | ... | ... | 9 | ... | 310 |
| 237 | PILLSBURY CO. | USA | 200 | 3 302 | 10.6 | 751 | ... | 120 | 10 | 8.7 | 60 | ... | ... |
| 238 | ANHEUSER-BUSCH CO. | USA | 200 | 3 295 | ... | 1 038 | ... | 172 | ... | ... | 18 | ... | ... |
| 239 | MOTOROLA INC. | USA | 360 | 3 284 | 24.1 | 1 256 | 23.9 | 192 | 41 | 21.6 | 75 | ... | ... |
| 240 | KOREA OIL CORP. | KOR | 290 | 3 257 | ... | 109 | ... | -57 | ... | ... | ... | ... | ... |
| 241 | INLAND STEEL CO. | USA | 332 | 3 256 | ... | 2 958 | ... | 30 | ... | ... | 35 | ... | ... |
| 242 | EATON CORP. | USA | 370 | 3 244 | 29.0 | 1 005 | 33.5 | 116 | 49 | 42.3 | 50 | ... | ... |
| 243 | CARNATION CO. | USA | 200 | 3 236 | 33.5 | 955 | 23.8 | 152 | 37 | 24.2 | 22 | 38.4 | ... |
| 244 | ISHIKAWAJIMA-HARIMA HEAVY INDUSTRIES | JPN | 350 | 3 233 | ... | 506 | ... | 29 | ... | ... | 27 | ... | 1 181 |
| 245 | DUNLOP LTD | GBR | 300 | 3 224 | 60.2 | 1 591 | ... | 23 | ... | ... | 81 | 55.6 | 347 |
| 246 | KAISER ALUMINUM AND CHEMICAL | USA | 335 | 3 222 | ... | 1 419 | ... | 248 | ... | ... | 26 | ... | 676 |
| 247 | DIGITAL EQUIPMENT CO. | USA | 357 | 3 198 | 39.2 | 1 652 | ... | 343 | ... | ... | 63 | 31.0 | ... |
| 248 | BICC LTD. | GBR | 360 | 3 175 | 37.8 | 834 | ... | 95 | 51 | 53.9 | 50 | 36.2 | 566 |
| 249 | KOMATSU LTD. | JPN | 350 | 3 175 | 43.3 | 1 198 | 4.6 | 136 | ... | ... | 23 | 11.3 | ... |
| 250 | MCDERMOTT | USA | 150 | 3 167 | 24.8 | 1 410 | 43.0 | 91 | 68 | 74.7 | 59 | ... | ... |
| 251 | BRISTOL-MYERS INTERNATIONAL CO. | USA | 284 | 3 158 | 33.0 | 1 380 | 36.7 | 271 | 105 | 38.8 | 35 | ... | ... |
| 252 | P.P.G. INDUSTRIES INC. | USA | 280 | 3 158 | 20.9 | 1 501 | ... | 209 | ... | ... | 37 | ... | ... |
| 253 | COMBUSTION ENGINEERING, INC. | USA | 350 | 3 146 | 20.1 | 636 | ... | 117 | 27 | 23.5 | 46 | ... | 344 |
| 254 | DIAMOND SHAMROCK CORP. | USA | 280 | 3 145 | 10.1 | 1 329 | 13.5 | 213 | 23 | 10.6 | 14 | 18.6 | 153 |
| 255 | UNIGATE PLC. | GBR | 200 | 3 136 | 11.9 | 874 | ... | 73 | ... | ... | 37 | 5.4 | 40 |
| 256 | MASSEY-FERGUSON LTD. | CAN | 352 | 3 132 | 93.0 | 353 | ... | -225 | ... | ... | 42 | 89.7 | 293 |
| 257 | METALLURGIE HOBOKEN-OVERPELT N.V. | BEL | 330 | 3 124 | 82.5 | 227 | ... | 26 | ... | ... | 7 | ... | ... |
| 258 | AEROSPATIALE | FRA | 372 | 3 116 | ... | 85 | ... | 29 | ... | ... | 34 | ... | 1 502 |
| 259 | HEWLETT-PACKARD CO. | USA | 380 | 3 099 | 50.8 | 1 547 | 30.7 | 269 | 118 | 43.9 | 57 | ... | 831 |
| 260 | CROWN ZELLERBACH CORP. | USA | 260 | 3 084 | 21.4 | 1 189 | ... | 97 | 70 | 72.2 | 31 | 21.3 | ... |
| 261 | B.F. GOODRICH CO. | USA | 280 | 3 080 | 21.0 | 948 | 22.3 | 62 | ... | ... | 40 | ... | 215 |
| 262 | KAWASAKI HEAVY INDUSTRIES LTD. | JPN | 370 | 3 074 | ... | 513 | ... | 13 | ... | ... | 26 | ... | 1 464 |
| 263 | EMERSON ELECTRIC CO. | USA | 360 | 3 067 | 16.6 | 1 230 | ... | 238 | 30 | 12.6 | 54 | ... | 270 |
| 264 | BOISE CASCADE CORP. | USA | 240 | 3 033 | 10.0 | 1 281 | 21.1 | 149 | 77 | 52.0 | 32 | .7 | ... |
| 265 | SAARBERGWERKE | DEU | 100 | 3 032 | ... | 2 240 | ... | ... | ... | ... | 33 | ... | ... |
| 266 | PFIZER INC. | USA | 283 | 3 029 | 56.8 | 1 156 | ... | 254 | 185 | 72.8 | 41 | 58.3 | ... |
| 267 | STANDARD BRANDS INC. | USA | 200 | 3 018 | 41.5 | 654 | 110.6 | 104 | ... | ... | 24 | ... | ... |
| 268 | NORTON SIMON INC. | USA | 200 | 3 013 | 24.9 | 996 | 36.8 | 92 | 81 | 93.8 | 26 | ... | ... |
| 269 | BRIDGESTONE TIRE CO. | JPN | 300 | 3 002 | 28.1 | 1 014 | ... | 126 | ... | ... | 31 | ... | ... |
| 270 | ISUZU MOTORS LTD. | JPN | 371 | 3 001 | ... | 412 | ... | 20 | ... | ... | 22 | ... | 512 |
| 271 | AMAX | USA | 330 | 2 979 | 21.3 | 2 720 | 35.6 | 470 | 126 | 26.7 | 20 | ... | 357 |
| 272 | KLOECKNER WERKE A.G. | DEU | 332 | 2 972 | 78.6 | ... | ... | 16 | ... | ... | 32 | ... | ... |
| 273 | INGERSOLL RAND | USA | 350 | 2 971 | 37.3 | 1 176 | ... | 160 | ... | ... | 47 | ... | 703 |
| 274 | ASEA GROUP | SWE | 360 | 2 969 | 51.9 | 2 138 | 15.7 | 38 | 8 | 21.7 | 40 | 24.6 | 581 |
| 275 | SKF | SWE | 330 | 2 958 | 92.5 e/ | 1 289 | ... | 106 | ... | ... | 53 | 81.7 | ... |
| 276 | ESMARK INC. | USA | 200 | 2 956 | 23.3 | 579 | 6.9 | 472 | ... | ... | 31 | ... | ... |
| 277 | STEEL AUTHORITY OF INDIA | IND | 332 | 2 938 | .6 | 5 348 h/ | ... | ... | ... | ... | 197 | ... | 17 |
| 278 | CSR LTD. u/ | AUS | 200 | 2 932 | ... | 1 157 | ... | 112 | ... | ... | 16 | ... | ... |
| 279 | TELEDYNE INC. | USA | 360 | 2 926 | ... | 1 401 | ... | 344 | ... | ... | 48 | ... | ... |
| 280 | SANDOZ | CHE | 283 | 2 924 | 94.4 | 1 979 | ... | 121 | ... | ... | 35 | 72.3 | ... |
| 281 | SNOW BRAND MILK PRODUCTS | JPN | 200 | 2 915 | ... | 170 | ... | 12 | ... | ... | 17 | ... | ... |
| 282 | BURROUGHS CORP. | USA | 357 | 2 902 | 43.7 | 2 125 | 26.5 | 82 | 22 | 26.2 | 57 | 37.0 | ... |
| 283 | BURLINGTON INDUSTRIES, INC. | USA | 220 | 2 901 | 13.0 | 1 110 | 13.0 | 81 | -3 | ... | 65 | 15.4 | 203 |
| 284 | NORANDA MINES LTD. | CAN | 100 | 2 889 | 27.7 | 3 938 | 16.6 | 408 | 54 | 15.4 | 64 | 35.2 | 1 101 |
| 285 | TIME INC. | USA | 270 | 2 882 | 10.2 | 920 | 23.6 | 141 | ... | ... | 26 | ... | ... |
| 286 | TORAY INDUSTRIES INC. | JPN | 220 | 2 881 | ... | 856 | ... | 123 | ... | ... | 23 | 60.5 | ... |
| 287 | NORTHWEST INDUSTRIES | USA | 332 | 2 876 | ... | 959 | ... | 155 | ... | ... | 44 | ... | ... |
| 288 | THE BURMAH OIL CO. LTD. | GBR | 290 | 2 864 | 54.3 | 1 535 | ... | 196 | 86 | 44.1 | 28 | 35.7 | 191 |
| 289 | CANADA PACKERS INC. | CAN | 200 | 2 842 | 14.9 | 250 | 15.9 | 26 | 1 | 5.4 | 16 | 21.1 | 146 |
| 290 | LEVI STRAUSS CO. | USA | 230 | 2 841 | 33.5 | 832 | ... | 224 | ... | ... | 48 | ... | ... |
| 291 | TABACALERA S.A. | ESP | 210 | 2 839 | ... | 51 | ... | 1 418 | ... | ... | 9 | ... | ... |
| 292 | SOUTH AFRICAN IRON AND STEEL | ZAF | 332 | 2 808 | ... | 2 255 | ... | 92 | ... | ... | ... | ... | 691 |
| 293 | HAWKER-SIDDLEY GROUP | GBR | 360 | 2 803 | 31.2 | 1 397 | 40.3 | 162 | ... | ... | 56 | 29.0 | 672 |
| 294 | CAMPBELL SOUP CO. | USA | 200 | 2 798 | 21.7 | 1 000 | 16.2 | 130 | 15 | 11.8 | 40 | 28.0 | 29 |
| 295 | SINGER CO. | USA | 360 | 2 787 | 43.4 | 427 | 64.5 | 38 | ... | ... | 71 | ... | ... |

| Rank | Company | Home Country | Sector | Sales a/ Total ($mil) | Sales a/ Foreign (Percent) | Net Assets b/ Total ($mil) | Net Assets b/ Foreign (Percent) | Net Earnings c/ Total ($mil) | Net Earnings c/ Foreign ($mil) | Net Earnings c/ Foreign (Percent) | Employment Total (000) | Employment Foreign (Percent) | Exports ($mil) d/ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 296 | BEECHAM GROUP PLC. | GBR | 283 | 2 779 | 63.4 | 1 735 | ... | 364 | ... | ... | 34 | 52.5 | 247e/ |
| 297 | BOC GROUP PLC. | GBR | 280 | 2 779 | 57.8 | 2 722 | 62.9 | 61 | ... | ... | 47 | 60.2 | 177 |
| 298 | L.M. ERICCSON TELEPHONE CONSOLIDATED | SWE | 360 | 2 779 | 39.0f/ | 687 | ... | 49 | ... | ... | 66 | 57.6 | 1 113 |
| 299 | ST. REGIS PAPER CO. | USA | 260 | 2 772 | 15.8 | 1 339 | 21.0 | 171 | 34 | 20.0 | 30 | 17.2 | ... |
| 300 | FUJITSU | JPN | 360 | 2 770 | ... | 825 | ... | 88 | ... | ... | 34 | ... | 389 |
| 301 | LUCAS INDUSTRIES PLC. | GBR | 371 | 2 759 | 48.9 | 1 171 | ... | -80 | ... | ... | 79 | 24.1 | 546 |
| 302 | DE BEERS CONSOLIDATED MINES | ZAF | 100 | 2 753 | ... | 3 714 | ... | 1054 | ... | ... | 20 | ... | ... |
| 303 | KUBOTA LTD. | JPN | 352 | 2 742 | ... | 1 132 | ... | 72 | ... | ... | 20 | ... | 360 |
| 304 | MERCK & CO. INC. | USA | 280 | 2 734 | 49.5 | 1 863 | ... | 415 | ... | ... | 32 | 48.4 | ... |
| 305 | VALLOUREC | FRA | 330 | 2 728 | 56.3 | 431 | ... | -15 | ... | ... | 30 | ... | 614 |
| 306 | MEAD CORP. | USA | 260 | 2 707 | 5.3 | 860 | 5.7 | 129 | 6 | 4.4 | 25 | ... | ... |
| 307 | TI GROUP PLC. | GBR | 335 | 2 694 | 36.0 | 1 227 | ... | 26 | ... | ... | 55 | 14.7 | 547 |
| 308 | VIAG | DEU | 105 | 2 689 | ... | 2 949h/ | ... | 69 | ... | ... | 26 | 10.8 | ... |
| 309 | AMERICAN STANDARD INC. | USA | 320 | 2 674 | ... | 636 | ... | 157 | ... | ... | 47 | ... | ... |
| 310 | BORG-WARNER CORP. | USA | 350 | 2 673 | 30.8 | 1 154 | 19.9 | 126 | 3 | 2.2 | 55 | ... | ... |
| 311 | IMETAL GROUP S.A. | FRA | 100 | 2 645 | ... | 1 041 | ... | 76 | ... | ... | ... | ... | ... |
| 312 | MARTIN MARIETTA CORP. | USA | 372 | 2 619 | ... | 1 183 | ... | 188 | ... | ... | 35 | ... | ... |
| 313 | L'AIR LIQUIDE GROUP | FRA | 280 | 2 611 | ... | 687 | ... | 134 | ... | ... | 25 | ... | ... |
| 314 | CADBURY SCHWEPPES | GBR | 200 | 2 603 | 38.2 | 949 | ... | 143 | ... | ... | 35 | 32.6 | ... |
| 315 | KIMBERLY-CLARK CORP. | USA | 260 | 2 600 | 38.2 | 1 311 | ... | 182 | 77 | 42.5 | 31 | 48.7 | ... |
| 316 | NIPPONDENSO | JPN | 371 | 2 594 | 9.5 | 965 | ... | 121 | ... | ... | 25 | ... | 225 |
| 317 | AVON PRODUCTS INC. | USA | 280 | 2 569 | 49.0 | 921 | 75.6 | 241 | 205 | 84.7 | 34 | 55.4 | ... |
| 318 | NABISCO | USA | 200 | 2 569 | 28.2 | 672 | 74.9 | 128 | 58 | 45.4 | 37 | 34.0 | ... |
| 319 | ELI LILLY AND CO. | USA | 283 | 2 559 | 39.9 | 1 735 | 33.2 | 335 | 84 | 24.9 | 28 | 37.4 | 355 |
| 320 | AVIONS MARCEL DASSAULT-BREGUET | FRA | 360 | 2 547 | ... | 126 | ... | 76 | ... | ... | 16 | ... | 1 076 |
| 321 | OLIVETTI S.P.A. | ITA | 357 | 2 546 | 65.2 | 3 105 | ... | 121 | ... | ... | 53 | 47.2 | ... |
| 322 | KIDDE INC. | USA | 350 | 2 539 | 10.1 | 1 467 | 15.9 | 231 | 20 | 8.5 | 53 | ... | 136 |
| 323 | MITSUI TOATSU CHEMICALS | JPN | 280 | 2 537 | ... | 177 | ... | 58 | ... | ... | 10 | ... | ... |
| 324 | SACILOR | FRA | 332 | 2 532 | ... | ... | ... | -459 | ... | ... | 24 | ... | ... |
| 325 | METAL BOX PLC. | GBR | 341 | 2 504 | 41.3 | 1 058 | 31.0 | 13 | 17 | 129.8 | 54 | 44.9 | 163 |
| 326 | HERCULES INC. | USA | 280 | 2 485 | 26.1 | 1 010 | 26.9 | 114 | 29 | 25.4 | 23 | 17.9 | 262 |
| 327 | PENNZOIL CO. | USA | 290 | 2 483 | ... | 1 023 | ... | 308 | ... | ... | 10 | ... | ... |
| 328 | PHILIPPINE NATIONAL OIL | PHL | 290 | 2 473 | ... | 323 | ... | 43 | ... | ... | ... | ... | ... |
| 329 | FURUKAWA ELECTRIC CO. | JPN | 360 | 2 468 | ... | 260 | ... | 26 | ... | ... | 5i/ | ... | 177 |
| 330 | OERLIKON-BUEHRLE HOLDING A.G. | CHE | 350 | 2 454 | ... | 1 956 | ... | 117 | ... | ... | 37 | 53.6 | ... |
| 331 | CONSOLIDATED GOLD FIELD | GBR | 100 | 2 440 | ... | 1 209 | ... | 209 | ... | ... | 101 | 89.8 | 91 |
| 332 | MACMILLAN BLOEDEL LTD. | CAN | 260 | 2 436 | 79.7 | 9 213 | 34.0 | 113 | 17 | 15.0 | 25 | 19.1 | 1 379 |
| 333 | MATSUSHITA ELECTRIC WORK | JPN | 360 | 2 429 | ... | 656 | ... | 98 | ... | ... | ... | ... | ... |
| 334 | SULZER BROTHERS | CHE | 350 | 2 414 | ... | 1 829 | ... | 17 | ... | ... | 35 | ... | ... |
| 335 | QUAKER OATS | USA | 200 | 2 405 | 37.7 | 633 | 41.1 | 96 | ... | ... | 31 | 37.3 | ... |
| 336 | TOSCO CORP. | USA | 290 | 2 387 | ... | 236 | ... | 46 | ... | ... | 3 | ... | ... |
| 337 | ROTHMANS INTERNATIONAL | GBR | 210 | 2 385 | ... | 426 | ... | 36 | ... | ... | 24 | 67.1 | 212 |
| 338 | SHARP | JPN | 360 | 2 369 | ... | 737 | ... | 77 | ... | ... | 13 | ... | ... |
| 339 | INTERCO INC. | USA | 310 | 2 368 | ... | 914 | ... | 124 | ... | ... | 56 | 74.5 | ... |
| 340 | UNION INTERNATIONAL | GBR | 200 | 2 367 | ... | 174 | ... | -15 | ... | ... | ... | ... | ... |
| 341 | KOOR INDUSTRIES | ISR | 360 | 2 362 | ... | 364 | ... | 66 | ... | ... | 28 | ... | 410 |
| 342 | CANADA DEVELOPMENT CORP. | CAN | 280 | 2 359 | 45.9 | 1 319 | ... | 189 | ... | ... | 34 | 40.1 | 228 |
| 343 | GILLETTE CO. | USA | 340 | 2 315 | 60.5 | 717 | 37.1 | 124 | 60 | 48.6 | 34 | 72.7 | ... |
| 344 | OWENS-CORNING FIBERGLASS | USA | 320 | 2 313 | 6.6 | 760 | ... | 54 | ... | ... | 24 | ... | ... |
| 345 | UNIROYAL | USA | 300 | 2 299 | 35.0 | 494 | 57.3 | -8 | 44 | ... | 34 | 47.4 | ... |
| 346 | CODELCO CHILE | CHL | 100 | 2 281 | ... | 1 487 | ... | 401 | ... | ... | ... | ... | ... |
| 347 | ALFA-ROMEO S.P.A. g/ | ITA | 371 | 2 281 | ... | 613 | ... | -88 | ... | ... | 46 | ... | ... |
| 348 | ABC | USA | 480 | 2 280 | ... | 870 | ... | 146 | ... | ... | 13 | ... | ... |
| 349 | UBE INDUSTRIES | JPN | 280 | 2 269 | ... | 221 | ... | 19 | ... | ... | 15 | ... | ... |
| 350 | MCGRAW EDISON | USA | 369 | 2 264 | 16.8 | 544 | ... | 51 | ... | ... | 35 | ... | 259 |
| 351 | KENNECOTT CORP. | USA | 330 | 2 255 | ... | 1 616 | 41.9 | 192 | ... | ... | 35 | ... | 191 |
| 352 | GENERAL TIRE AND RUBBER | USA | 300 | 2 244 | 43.9 | ... | ... | 41 | ... | ... | 39 | ... | ... |
| 353 | WHIRLPOOL | USA | 360 | 2 243 | ... | 723 | ... | 102 | ... | ... | ... | ... | ... |
| 354 | JOHNS-MANVILLE CORP. | USA | 320 | 2 227 | ... | 926 | ... | 81 | ... | ... | 31 | ... | ... |
| 355 | REVLON | USA | 280 | 2 203 | 36.9 | 956 | 51.6 | 192 | 91 | 47.6 | 37 | ... | ... |

| Rank | Company | Home Country | Sector | Sales a/ Total ($mil) | Sales a/ Foreign (Percent) | Net Assets b/ Total ($mil) | Net Assets b/ Foreign (Percent) | Net Earnings c/ Total ($mil) | Net Earnings c/ Foreign ($mil) | Net Earnings c/ Foreign (Percent) | Employment Total (000) | Employment Foreign (Percent) | Exports ($mil) d/ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 356 | GOULD INC. | USA | 360 | 2 200 | 18.4 | 1 368 | 17.4 | 157 | 57 | 36.3 | 35 | 15.1 | ... |
| 357 | SHOWA DENKO K.K. e/ | JPN | 280 | 2 190 | ... | 613 | ... | 117 | ... | ... | 6 | ... | 105 |
| 358 | OGDEN CORP. | USA | 330 | 2 187 | 3.5 | 405 | 53.4 | 58 | 25 | 42.1 | 31 | ... | ... |
| 359 | ULTRAMAR PLC. | GBR | 290 | 2 186 | 88.0 | 458 | 99.0 | 172 | 169 | 98.0 | ... | ... | ... |
| 360 | COLT INDUSTRIES INC. | USA | 350 | 2 166 | 8.8 | 684 | ... | 98 | ... | ... | 31 | ... | ... |
| 361 | LAFARGE COPPEE | FRA | 320 | 2 157 | 48.2 | 622 | ... | 89 | ... | ... | 27 | 45.6 | ... |
| 362 | [illegible]C HOLDING | TUR | 370 | 2 153 | ... | ... | ... | 18 | ... | ... | ... | ... | ... |
| 363 | KELLOGG CO. | USA | 200 | 2 151 | 38.1 | 736 | ... | 184 | 55 | 29.7 | 21 | ... | ... |
| 364 | INCO LTD. | CAN | 109 | 2 150 | 84.9 | 2 162 | ... | 250 | ... | ... | 34 | 44.7 | 1 165 |
| 365 | PETROLEOS DE PORTUGAL | PRT | 290 | 2 147 | ... | 2 384 | ... | 33 | ... | ... | 7 | ... | 2 |
| 366 | NL INDUSTRIES | USA | 290 | 2 144 | 30.6 | 903 | 56.7 | 168 | 57 | 33.8 | 22 | ... | ... |
| 367 | SUMITOMO ELECTRIC INDUSTRIES LTD. | JPN | 360 | 2 119 | ... | 304 | ... | 34 | ... | ... | 19 | ... | 350 |
| 368 | SCOTT PAPER CO. | USA | 260 | 2 083 | 56.9 | 1 121 | 84.4 | 134 | 72 | 53.9 | 21 | ... | ... |
| 369 | FRUEHAUF CORP. | USA | 370 | 2 082 | 28.3 | 1 320 | 30.5 | 32 | ... | ... | 29 | 22.3 | 63 |
| 370 | ASAHI GLASS | JPN | 320 | 2 079 | ... | 811 | ... | 103 | ... | ... | 9 | ... | ... |
| 371 | KLOECKNER-HUMBOLDT-DEUTZ e/ | DEU | 350 | 2 077 | 63.4 | 1 687 | ... | 20 | ... | ... | 24 | ... | 1 318 |
| 372 | WILLIAMS CO. | USA | 280 | 2 073 | ... | 966 | 3.0 | 139 | -8 | ... | 7 | ... | 444 |
| 373 | L'OREAL S.A. | FRA | 284 | 2 072 | 10.0 | ... | ... | 92 | ... | ... | 25 | ... | ... |
| 374 | WARNER COMMUNICATIONS | USA | 360 | 2 059 | 18.3 | 747 | 27.6 | 137 | ... | ... | 12 | 28.3 | 270 |
| 375 | WHITE CONSOLIDATED INDUSTRIES | USA | 360 | 2 057 | 5.0 | 442 | ... | 57 | ... | ... | 28 | ... | 264 |
| 376 | UNITED BISCUITS | GBR | 209 | 2 048 | 33.1 | 620 | 31.9 | 87 | ... | 21.2 | 41 | 24.4 | 55 |
| 377 | ALLIS CHALMERS | USA | 350 | 2 042 | 23.4 | 664 | 26.8 | 48 | 15 | 32.4 | 25 | ... | 196 |
| 378 | ABBOT LABORATORIES | USA | 283 | 2 038 | 34.3 | 1 027 | ... | 214 | ... | ... | 31 | 35.7 | 48 |
| 379 | GRUP INDUSTRIAL ALFA | MEX | 340 | 2 035 | ... | 1 394 | ... | 146 | ... | ... | 49 | ... | ... |
| 380 | BABCOCK INTERNATIONAL | GBR | 344 | 2 031 | 48.3 | 554 | ... | 14 | ... | ... | 38 | 49.7 | 341 |
| 381 | DAI NIPPON PRINTING | JPN | 270 | 2 018 | ... | 1 104 | ... | 94 | ... | ... | 34 | ... | ... |
| 382 | PENN CENTRAL | USA | 350 | 2 014 | ... | 1 081 | ... | 94 | ... | ... | 17 | ... | 85 |

Quelle: United Nations: Transnational Corporations in World Development. Third Survey. New York 1983, S. 357-363

Lebenslauf — Liu, Jou-ying, geb. Tseng

| | |
|---|---|
| 16. Nov. 1952 | Geburt in Taipei als Tochter des Kaufmannes Tseng, De-an und seiner Ehefrau Wang, Li-Ün |
| 1959 - 1965 | Grundschulausbildung an der Üong-le Grundschule, Taipei |
| 1965 - 1968 | Erste mittlere Reife an der 'Taipei Girl Junior Middle School', Taipei |
| 1968 - 1971 | Zweite mittlere Reife an der 'Taipei the First Girl Senior High School', Taipei |
| 1971 - 1975 | Studium der Wirtschaftswissenschaft an der Nationalen Chung-Hsing Universität, Taipei. Abschluß: Bachelor of Law |
| 1975 | Dolmetscherin der Haydn-Musik-Bibliothek, Taipei<br>Musiklehrerin an der 'Ching-wen High School', Taipei |
| 1976 - 1978 | Grundstudium der Betriebswirtschaftslehre an der Würzburger Universität |
| 1978 - 1982 | Weiterführung des Studiums der Betriebswirtschaftslehre an der Freien Universität Berlin<br>Abschluß: Diplom-Kauffrau |
| 1980 - 1983 | Studentische Mitarbeiterin an der Freien Universität Berlin |
| 1982 - 1985 | Promotion an der Freien Universität Berlin |
| Seit Sep. 1975 | Verheiratet mit Liu, Yu-sen, 1 Kind |